Die mittelfristige Exportfinanzierung als Problem der Investitionsgüterlieferungen nach den Entwicklungsländern

DISSERTATION

zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften
vorgelegt der Philosophisch-Historischen Fakultät
der Universität Basel

von

JOHANN BRUNNER

von Kleinlützel/SO

1963

VERLAG P. G. KELLER - WINTERTHUR 1965

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41546021_0061

UNIVERSITEITSBIBLIOTHEEK - LEIDEN

Die mittelfristige Exportfinanzierung als Problem der Investitionsgüterlieferungen nach den Entwicklungsländern

DISSERTATION

zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften
vorgelegt der Philosophisch-Historischen Fakultät
der Universität Basel

von

JOHANN BRUNNER

von Kleinlützel/SO

VERLAG P. G. KELLER - WINTERTHUR 1965

Genehmigt von der Philosophisch-Historischen Fakultät auf Antrag der Herren Prof. Dr. G. Bombach und Prof. Dr. J. Stohler.

Basel, den 8. März 1963

Prof. Dr. Rudolf Stamm
Dekan

Diese Arbeit erscheint unter gleichem Titel im selben Verlag im Buchhandel

Vorwort

Zum Aufbau ihrer Wirtschaft benötigen die Entwicklungsländer ausländisches Kapital, das sie jedoch aus verschiedenen Gründen nicht im notwendigen Ausmass erhalten können. Das gemeinsame Merkmal aller Entwicklungsländer, so verschieden der Grad ihrer Entwicklung auch sein mag, besteht daher in der Knappheit an Geldmitteln zur Finanzierung der Investitionen. Diese Knappheit findet ihren Reflex in der Devisenbilanz. Das Ungenügen der Devisenreserven zur Deckung der notwendigen Kapitalgüterimporte veranlasst die Entwicklungsländer, bei ihren Käufen mehrjährige Zahlungsziele zu verlangen. Das Exportland muss gleichzeitig mit der Warenlieferung auch die Finanzierung übernehmen.

Diese Situation taucht in der Geschichte der Aussenhandelsfinanzierung nicht zum ersten Male auf. Schon in der Zwischenkriegszeit verlangte vor allem die Sowjetunion, dass bei Warenlieferungen nach Russland der Gegenwert durchschnittlich mindestens zwei Jahre gestundet werde. Die prekäre Beschäftigungslage zwang damals die Exportländer, diese Forderung anzunehmen, wenn sie nicht zum vornherein die Aufträge verlieren wollten. Da jedoch in der Sowjetunion ausschliesslich der Staat Importeur ist, wurden alle mit einer solchen Stundung verbundenen Risiken automatisch zu politischen Risiken, die ausserhalb des Einflussbereiches der privaten Exporteure liegen und von diesen in den meisten Fällen auch nicht übernommen werden konnten. Die Regierungen der Exportstaaten sahen sich daher gezwungen, spezielle staatliche Risikoträger zu schaffen und teilweise auch die Finanzierung selbst zu übernehmen.

War die Intervention der Staaten ursprünglich als vorübergehende Massnahme gedacht, so zeigte sich schon bald nach Abschluss des zweiten Weltkrieges, dass auf die Mitwirkung des Staates im Bereich der Exportfinanzierung nicht mehr verzichtet werden konnte. Diese Notwendigkeit der Beibehaltung und des weiteren Ausbaues der staatlichen Institutionen ergab sich aus der zunehmenden Forderung der Entwicklungsländer nach Lieferantenkrediten und aus dem Wachsen der damit verbundenen Risiken.

Während in der Vergangenheit der Begriff der mittelfristigen Exportfinanzierung beinahe ausschliesslich als Exportförderung verstanden wurde, ist seit

dem Beginn der fünfziger Jahre immer deutlicher eine Ausdehnung des Begriffsinhaltes feststellbar, indem die Exportfinanzierung mehr und mehr zu einem Teil der Entwicklungsfinanzierung geworden ist. Diese Begriffswandlung verleiht der Exportfinanzierung auch einen Charakter, der den Rahmen der nationalen Sonderinteressen sprengt. Die gemeinsame Verantwortung der westlichen Länder gegenüber den jungen Aufbaustaaten verlangt daher auch, dass die heute noch bestehenden Fragen und Probleme der Exportfinanzierung gemeinsam gelöst werden müssen, wenn man dem Ziel einer freien und wirklich funktionierenden Weltwirtschaft wieder einen Schritt näher kommen soll.

INHALTSVERZEICHNIS

Literaturverzeichnis VII

Erstes Kapitel

Begriff, Ursprung und allgemeine Aspekte der mittelfristigen Exportfinanzierung 1

§ 1 Der Begriff der mittelfristigen Exportfinanzierung 1

§ 2 Die Wandlung der Weltwirtschaftsstruktur als Voraussetzung zur Entstehung des mittelfristigen Exportkredites 6

§ 3 Der Kapitalmangel als wirksamer Faktor der Nachfrage nach mittelfristigen Krediten und die Situation in den Kapitalgüterexportländern 11

Zweites Kapitel

Risiko und Risikoübernahme in der mittelfristigen Exportfinanzierung 19

§ 1 Das Risikoproblem 19
A. Die besonderen Risiken des Exportes 19
B. Die Natur der Risiken und ihre Übertragbarkeit 22
C. Der Staat als Risikoträger 23
D. Aspekte und Elemente der staatlichen Garantieinstitutionen 25

§ 2 Die nationalen Systeme der Exportrisikogarantie 27
A. Grossbritannien 28
B. Deutschland 32
C. Frankreich 35
D. Schweiz 38

Drittes Kapitel

Die Aufbringung der mittelfristigen Exportkredite 42

A. Grossbritannien 43
B. Deutschland 46
C. Frankreich 49
D. Schweiz 53

Viertes Kapitel

Die mittelfristige Exportfinanzierung und die Entwicklungsländer 57

Fünftes Kapitel

Die internationale Zusammenarbeit auf dem Gebiet des mittelfristigen Exportkredites 66

A. Die gegenwärtige Situation 66
B. Vorschläge für neue Möglichkeiten internationaler Zusammenarbeit .. 72

LITERATURVERZEICHNIS

Anspach Richard, Die Finanzierung der Ausfuhr in die Entwicklungsländer, in: „Europäische Wirtschaft", Sonder-Ausgabe, Nr. 10, Bonn 1959.

Bachmann Hans, Gsell Emil, Allenspach Heinz, Die Exportfinanzierung, Zürich und St. Gallen 1954.

de Bruyne Paul, Le financement à moyen terme des exportations, Louvain 1959.

Collin Fernand, Le crédit à l'exportation, Veröffentlichung der Kreditbank S. A., Bruxelles 1961.

Fiez Richard, Die Veränderungen in der Weltwirtschaftsstruktur und das Problem der internationalen Kapitalanlagen, Bern 1946.

Fischer Konrad, Staatliche Exportkreditfinanzierung und -versicherung in Grossbritannien, USA und der Bundesrepublik, in: „Wirtschaftsdienst", hg. vom Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archiv, Mai 1960.

Guth Wilfried, Der Kapitalexport in die unterentwickelten Länder, Basel und Tübingen 1957.

Hehner Holm, Die Risiken im Ausfuhrgeschäft und die Möglichkeit ihrer Übertragbarkeit auf Versicherungsgesellschaften und den Staat, Diss. Freie Universität Berlin, 1957.

Jürgensen Harald, Die Funktion des Kapitalimportes für Entwicklungsländer, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, neue Folge, Bd. 16, Berlin 1959.

Küng Emil, Zur Problematik des schweizerischen Kapitalexportes, Aussenwirtschaft, 10. Jahrgang, Heft 3, St. Gallen 1955.

Lichey Werner, Die Systeme der Exportrisikogarantie in Deutschland, Grossbritannien, Belgien, Frankreich, den Niederlanden, der Schweiz und Schweden, Hamburg 1953.

Meimberg Rudolf, Zur Problematik der Finanzierung von Investitionen in Entwicklungsländern, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, neue Folge Bd. 16, Berlin 1959.

Münemann Rudolf, Finanzierungsprobleme des Gemeinsamen Marktes, Vortrag geh. anlässlich einer Vortragsveranstaltung des Verbandes Deutscher Diplom-Kaufleute in Hamburg am 11. Dezember 1959.

Myrdal Gunnar, Une Economie Internationale, Presses Universitaires de France, Paris 1958.

Plüss Hans, Exportrisikogarantie, Möglichkeiten und Grenzen, ihre Bedeutung für die schweizerische Wirtschaft, Orientierungen der schweizerischen Volksbank, Nr. 31, Mai 1957.

Preiser Erich, Der Kapitalbegriff und die neuere Theorie, aus: Die Unternehmung im Markt, Festschrift für Wilhelm Rieger, Stuttgart und Köln 1953.

Schaefer Alfred, Kapitalanlagen im Ausland, Vortrag geh. in der Berner Volkswirtschaftlichen Gesellschaft in Bern am 7. Februar 1951.

Schneider Johann, Akkreditive im gebundenen und freien Zahlungsverkehr mit dem Ausland, Diss. Mannheim 1955.

Schürch Othmar, Exportfinanzierung und Exportförderung durch Zessionskredit, Diss. Bern 1945.

Schürch Othmar, Probleme der Exportfinanzierung, Schweiz. Zentrale für Handelsförderung, Spezialbericht Serie B, Nr. 52, Lausanne 1957.
Schweizer Arthur, Exportfinanzierung, Artikel im Handbuch der Schweizerischen Volkswirtschaft, Bd. 1, Bern 1955.
Schweizer S., Entwicklung und Finanzierung der schweizerischen Handelsbeziehungen zu Lateinamerika, Vortrag geh. am Lateinamerika-Tag vom 30. November 1960 in Zürich, Bulletin des Schweizerischen Bankvereins, Nr. 1, Februar 1961.
Segré Claudio, Die mittelfristige Exportfinanzierung, Frankfurt a. M. 1959.
Stopper Edwin, Die gegenwärtigen Schwierigkeiten in der Finanzierung des Exportgeschäftes der schweizerischen Industrie, Betriebswirtschaftliche Studien der Handelshochschule St. Gallen, Heft 19/20, 1937.
Thiess Erich, Kurz- und mittelfristige Finanzierung, Wiesbaden 1958.
Weber Gerhard, Die langfristige Exportfinanzierung, Diss. Erlangen 1957.
Zahn Johannes, Zahlung und Zahlungssicherung im Aussenhandel, Berlin 1957.
Zaugg Emil, Schulthess Felix W., Bachmann Hans, Die Finanzierung und Risikotragung im schweizerischen Exportgeschäft, Zürich und St. Gallen 1956.
Zaugg Emil, Aufrechterhaltung der Beschäftigung und Exportindustrie, Vortrag geh. an der Generalversammlung des Aargauischen Handels- und Industrievereins in Aarau am 14. Juni 1954.
— Maschinenindustrie und Exportfinanzierung, Vortrag geh. an der Generalversammlung der Schweizerischen Bankenvereinigung in Baden 1953.
Bank for International Settlements, „Export Credit Insurance and Export Credit at the End of 1960", Basel, März 1961.
Bank of England, Quarterly Bulletin, März und Juni 1961.
Banque de Bruxelles, „Medium term financing of exports and the E. E. C.", Juli 1961.
Creditanstalt — Bankverein, Wien, Monatsberichte Nr. 137, 1960, Nr. 144 und Nr. 145, 1961.
Der Volkswirt, Frankfurt a. M., „Mittel- und langfristige Exportfinanzierung im internationalen Vergleich", Beilage zu Heft Nr. 45, 7. November 1959.
Deutsche Bank, Aktiengesellschaft, Wirtschaftliche Mitteilungen, Nr. 3, 1961.
Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Frankfurt a. M. 1957.
Handbuch der Weltgeschichte, hg. von Randa Alexander, Olten 1954.
Neue Zürcher Zeitung, 29. Mai 1961, Nr. 2006, 7. August 1961, Nr. 2908, 25. November 1961, Nr. 4484.
OEEC, „Moyens financiers mis à la disposition des pays en voie de développement économique 1956—1959", April 1961.
Schweizerische Arbeitgeber-Zeitung, Nr. 24 und Nr. 35, 1958.
Schweizerische Handelszeitung, Nr. 16, 19. April 1962.
Schweizerische Nationalbank, Monatsbulletin.
Schweizerischer Bankverein, Bulletin Nr. 2, 1943, Nr. 1 und Nr. 5, 1961.
The Banker, London, Juli und September 1953.
UN, „The International Flow of Private Kapital 1956—1958", New York 1959.
Vaterland, Konservativ-christlichsoziales Zentralorgan für die deutschsprachige Schweiz, 8. März 1961.
Verein Schweizerischer Maschinenindustrieller, Jahresberichte.

Erstes Kapitel

Begriff, Ursprung und allgemeine Aspekte der mittelfristigen Exportfinanzierung

§ 1

Der Begriff der mittelfristigen Exportfinanzierung

Mit Ausnahme der definitiv einseitigen Leistungen wie Geschenke entspricht in der Wirtschaft jeder Bewegung von Gütern oder Aufbringung von Dienstleistungen eine Gegenbewegung, die in einer schuldbefreienden Zahlung besteht. Bewegung und Gegenbewegung können gleichzeitig oder getrennt erfolgen, wobei die Festlegung des zeitlichen Ablaufs ein Bestandteil des Vertrages zwischen den beiden Handelspartnern darstellt. Heute kommt den Zahlungsbedingungen entscheidende Bedeutung im internationalen Konkurrenzkampf zu. Grundsätzlich lassen sich drei Formen der Zahlungsbedingungen unterscheiden [1]:

a) Die Zug-um-Zug-Leistung. Im internationalen Handelsgeschäft erfolgt die Überbrückung der räumlichen Trennung zwischen Verkäufer und Käufer durch die Zahlungsbedingung „Kassa gegen Dokumente" (vielfach in der Form eines Akkreditivs), die über alle örtlichen Distanzen hinweg eine Zug-um-Zug-Abwicklung des Geschäfts ermöglicht. Indem sich die Bank zwischen die Beteiligten schaltet und die Abwicklung des Zahlungsverkehrs übernimmt, ergibt sich die einfache und sichere Lösung, dass der Verkäufer nicht zu liefern braucht, bevor er im Besitze des Gegenwertes ist, und dass der Käufer keine Zahlung leisten muss, bevor er die Eigentums- und Verfügungsgewalt über die Ware besitzt.

b) Die Vorauszahlung. Die Vorausleistung durch den Käufer stellt eine Kreditgewährung an den Verkäufer dar. Dadurch wird der Verkäufer von der Produktionsfinanzierung und vom Risiko der Produktion und des Absatzes entlastet. Die Durchsetzung dieser Zahlungsbedingung setzt einen Verkäufermarkt und damit eine überlegene Position des Lieferanten voraus.

c) Das Zahlungsziel. Die Gewährung von Zahlungszielen hat einen Käufermarkt zur Voraussetzung, der dann gegeben ist, wenn das Angebot die Nachfrage übersteigt. Die erschwerte Position zwingt den Exporteur, diese Zahlungsbedingung als Faktor im Konkurrenzkampf einzusetzen. Indem die Zahlung

1) Schneider Johann, Akkreditive im gebundenen und freien Zahlungsverkehr mit dem Ausland, Diss., Mannheim 1955, S. 28 ff.

durch den Käufer erst in einem späteren Zeitpunkt erfolgen muss, stellt die Gewährung eines Zahlungszieles eine Kreditgewährung des Lieferanten an den Käufer dar (Lieferantenkredit).

Von diesen drei Zahlungsbedingungen wird uns in der Folge nur die dritte interessieren; sie stellt die Ausgangsbasis unserer Betrachtungen dar.

Im Falle eines Zielverkaufs enthalten nach Erich Preiser [2] die Zahlungsbedingungen des Kaufvertrags de facto ein zweites, ein Finanzierungsgeschäft, so dass die kreditierte Warenlieferung als ein kombiniertes Tausch- und Finanzierungsgeschäft betrachtet werden muss. Die finanzielle Überbrückung der Zeitspanne, die zwischen der Aufnahme der Produktion und der abschliessenden Zahlung durch den Käufer liegt, stellt jedoch für den Exporteur nicht immer eine leicht lösbare Aufgabe dar. Verfügt der Exporteur nicht über genügend eigene liquide Mittel, um die Finanzierung selber vorzunehmen, so wird er sich die notwendigen Geldmittel für die Dauer der Abwicklung des Geschäftes von dritter Seite beschaffen müssen, sei es von einer Bank oder vom Staat. Je nachdem ob es sich beim Exportgut um ein Konsumgut oder um ein Investitionsgut handelt, gestaltet sich das Finanzierungsproblem verschieden. Diese Verschiedenartigkeit ergibt sich einerseits aus der Ungleichheit der Produktionsgestaltung und anderseits aus der zeitlichen Differenzierung der erforderlichen Kreditlaufzeiten. Da die Konsumgüter in der Regel für den anonymen Markt produziert werden und die Lieferung ab Lager erfolgt, wird hier erst dann von Exportfinanzierung gesprochen, wenn die Ware die Landesgrenze überschreitet. Die Überbrückung der Zahlungsziele, die bei Konsumgütern im allgemeinen nicht über sechs Monate hinausgehen, erfolgt durch kurzfristige Geldmarktkredite, deren Liquidität auf der Verkäuflichkeit der Güter auf dem Markt des Importeurs beruht. Anders verhält es sich bei den Investitionsgütern, bei welchen die Produktion von allem Anfang an auf einen bestimmten Auftrag des ausländischen Kunden ausgerichtet ist. Im Gegensatz zu den Konsumgütern muss bei den Investitionsgütern, vor allem bei Grossobjekten, deren Herstellung oft beträchtliche Zeit und grosse Mittel beansprucht, die Planung und die Produktion des Exportauftrages ebenfalls in den Begriff der Exportfinanzierung einbezogen werden [3]. Die Notwendigkeit dieser Einbeziehung ergibt sich daraus, dass die früher bei der Investitionsgüterindustrie allgemein übliche Dreiteilung der Zahlung: ein Drittel bei Auftragserteilung, ein Drittel bei Versand und ein Drittel bei Ankunft oder Installation der Güter am Bestimmungsort, heute in den meisten Fällen nicht mehr durchsetzbar ist.

---

2) Preiser Erich, Der Kapitalbegriff und die neuere Theorie, aus: Die Unternehmung im Markt. Festschrift für Wilhelm Rieger, Stuttgart und Köln 1953, S. 20.

3) Weber Gerhard, Die langfristige Exportfinanzierung, Diss., Erlangen, 1957, Seite 17.

Der ganze Zeitraum der Investitionsgüterfinanzierung kann daher grundsätzlich in zwei Abschnitte unterteilt werden. Der erste Abschnitt beginnt mit der Planung und der Aufnahme der Produktion des betreffenden Exportauftrages und findet seinen Abschluss mit der Fertigstellung der Ware. Die Finanzierung über diese Periode kann als „Vorfinanzierung" oder „Produktionsfinanzierung" bezeichnet werden. Der zweite Abschnitt, die „Eigentliche Exportfinanzierung" oder „Zielfinanzierung", erstreckt sich von der Lieferung bis zum Eingang der letzten Zahlung durch den ausländischen Käufer. Während in der Vergangenheit die Zahlungsfristen auf ein bis drei Monate beschränkt blieben, werden vor allem seit Abschluss des Krieges bei Investitionsgüteraufträgen in immer grösserem Ausmass Zahlungsfristen bis zu fünf und mehr Jahren verlangt. Diese Ausdehnung der Zahlungsziele hat neben den beiden traditionellen Formen der Finanzierung im internationalen Handel, der kurz- und langfristigen Finanzierung, zu der Notwendigkeit einer dritten Finanzierungsform geführt, die allgemein als *mittelfristige Exportfinanzierung* bezeichnet wird. Gegenüber den beiden traditionellen Kategorien muss diese dritte Kategorie der mittelfristigen Exportkredite klar abgegrenzt werden, da sie ihrer Natur nach einen selbständigen Charakter besitzt [4].

Eine kurze Skizzierung der klassischen Finanzierungsformen kann uns das Herausarbeiten des Begriffes des mittelfristigen Exportkredites und seiner Elemente erleichtern. Die kurzfristige Exportfinanzierung, die ihre Mittel aus dem Geldmarkt schöpft, dient in erster Linie der Abwicklung der Gütertransaktionen. Die als umlaufende Gelder in der Form von Akzept- und Rembourskrediten verwendeten Mittel fliessen nach kurzer Zeit wieder zurück. Die Zeitspanne, die vergeht, bis der Rückfluss der Gelder einsetzt, kann drei, sechs und in einzelnen Fällen bis zu zwölf Monaten betragen. Im Gegensatz zum kurzfristigen Kredit, der eine direkte und persönliche Beziehung zwischen der kreditgebenden Institution und dem Exporteur herstellt, nimmt die langfristige Finanzierung in der Gestalt der Titelemission einen vom Realtransfer unabhängigen Charakter an, indem der Exporteur in der Kreditbeziehung zwischen Gläubiger und Schuldner überhaupt nicht in Erscheinung tritt. Die langfristige Exportfinanzierung mit Hilfe des Kapitalmarktes stellt eine Kaufkraftübertragung an das Ausland für Investitionszwecke dar [5], wobei die Kredite als festes Kapital solange investiert bleiben, bis sie als Amortisationsquoten wieder frei werden.

Zwischen die beiden klassischen Finanzierungsformen schaltet sich nun der mittelfristige Exportkredit, der auf den ersten Blick einfach als eine Verlängerung des kurzfristigen oder als eine Verkürzung des langfristigen Kredites er-

---

4) de Bruyne Paul, Le financement à moyen terme des exportations, Louvain, 1959, S. 9.

5) Preiser Erich, a. a. O., S. 18.

scheint. Dieser Eindruck muss sich jedoch bei näherer Untersuchung als falsch herausstellen, da der mittelfristige Exportkredit neben den Elementen, die er den traditionellen Finanzierungsformen entlehnt, einige spezifische Charakteristika aufweist.

Hinsichtlich der Auslegung der attributiven Bezeichnung „mittelfristig" herrscht in der Praxis keine Einheitlichkeit. In Deutschland z. B. gelten Transaktionen mit einer Kreditdauer bis zu sechs Monaten als kurzfristig, Transaktionen mit einer Kreditdauer von sechs Monaten bis zu zwei Jahren als mittelfristig und Transaktionen mit Kreditfristen über zwei Jahre als langfristig. In Frankreich dagegen bewegt sich die mittelfristige Finanzierung zwischen zwei und fünf Jahren. Die Abgrenzung der Fristen, der in der Praxis nur statistische Bedeutung zukommt, geschieht also rein willkürlich und ohne Rücksicht auf ökonomische Kriterien. Im allgemeinen lässt sich jedoch sagen, dass die extremen Fälligkeitsfristen des mittelfristigen Kredites bei einem und acht oder sogar zehn Jahren liegen [6]. Diese Annahme rechtfertigt sich aus der Tatsache, dass bei den kurzfristigen Krediten die maximale Fälligkeit ein Jahr und bei den langfristigen Krediten (im oben skizzierten Sinn) die minimale Fälligkeit im allgemeinen zehn Jahre beträgt. Innerhalb der möglichen Fälligkeitsspanne überwiegen jedoch weitaus vier bis fünf Jahre. Der Grund dafür liegt darin, dass fünf Jahre im allgemeinen die längste Finanzierungsfrist darstellen, die der Geldmarkt, aus dem die mittelfristige Finanzierung zur Hauptsache ihre Mittel schöpft, gewähren kann. Ein weiterer Grund liegt jedoch auch im Berner Abkommen (siehe Kapitel 5), das die Dauer der Lieferantenkredite auf fünf Jahre beschränkt.

Für sich allein genommen kann die Dauer des Kredites noch keine genügende Bestimmung des Begriffes des mittelfristigen Exportkredites darstellen, da zwischen die klassischen kurz- und langfristigen Formen verschiedenartige Kredite treten können. Trotzdem muss sie als ein bestimmendes Element angesehen werden, das im Zusammenhang mit andern Faktoren zur genauen Umschreibung des Begriffes führt [7].

Im Gegensatz zum kurzfristigen Exportkredit, der als Finanzierungskredit für Konsumgüterexporte verstanden wird, findet der mittelfristige Kredit fast ausschliesslich Anwendung bei der Finanzierung von Investitionsgüterexporten. In bezug auf die Natur des kreditierten Objektes besteht daher zwischen diesen beiden Finanzierungskategorien eine klare Abgrenzung. Weniger eindeutig ist die Trennungslinie in bezug auf die angewandte Technik, da der mittelfristige Kredit sehr oft das Verfahren und die Kreditinstrumente von der kurzfristigen Finanzierung übernimmt.

---

6) Segré Claudio, Die mittelfristige Exportfinanzierung, Frankfurt/Main, 1959, Seite 27.

7) de Bruyne Paul, a. a. O., S. 10.

Mit der langfristigen Finanzierung hat der mittelfristige Kredit das Objekt gemeinsam, indem beide Kategorien bei Investitionsgütern zur Anwendung kommen. Vollständig verschieden gestaltet sich jedoch hier die Kreditbeziehung, indem beim mittelfristigen Kredit der Exporteur aktiv an der Finanzierung teilnehmen muss. Da bei ausgedehnten Kreditfristen eine Eigenfinanzierung nicht in Frage kommt, muss sich der Exporteur die notwendigen Mittel von Fall zu Fall auf dem Markt oder beim Staat beschaffen. Der Kredit gelangt nun in der Regel direkt an den Exporteur und vom Exporteur in der Form der Stundung des Gegenwertes der gelieferten Ware an den ausländischen Importeur, wobei der Exporteur bis zum Eingang der abschliessenden Zahlung durch den Käufer im Obligo gegenüber der kreditgebenden Institution haften bleibt.

Da eine Fremdfinanzierung des Exportes jedoch nur dann möglich ist, wenn die dem Kredit innewohnenden besonderen Risiken gedeckt sind, so kann in der Garantie, die durchwegs vom Staat übernommen wird, eine weitere konstante Modalität des mittelfristigen Exportkredites gesehen werden.

Mit dem zunehmenden Gebrauch dieser Finanzierungskategorie hat sich auch ein festumrissener Tilgungsmodus herausgebildet, indem die Rückzahlung im allgemeinen in Halbjahresraten erfolgt, die zu gleichen Teilen über die im Vertrag festgelegte Laufzeit des Kredites verteilt sind. Üblich ist auch die Vertragsbedingung, dass ein Bruchteil des Fakturawertes (z. B. 10 %) schon bei der Auftragserteilung und ein gleicher Teil bei Lieferung zu leisten ist, wobei sich dann die Rückzahlung des Restbetrages über die Kreditfrist verteilt. Die Vorauszahlung oder die Zahlung bei Lieferung kann höher oder niedriger sein, sie kann jedoch auch ganz fehlen.

Zusammenfassend lassen sich folgende spezifische Merkmale des mittelfristigen Exportkredites festhalten:

1. die besondere Dauer des Kredites, die in den meisten Fällen vier bis fünf Jahre beträgt,
2. die fast ausschliessliche Anwendung des Kredites bei der Finanzierung von Investitionsgüterexporten (im Gegensatz zum kurzfristigen Exportkredit),
3. die aktive Beteiligung des Exporteurs an der Finanzierung (im Gegensatz zum langfristigen Exportkredit),
4. die Übernahme der dem Kredit innewohnenden Risiken durch den Staat,
5. die Rückzahlung in Halbjahresraten, die zu gleichen Teilen über die Kreditlaufzeit verteilt sind.

Die Gesamtheit dieser Merkmale darf als ausreichend bezeichnet werden, um im mittelfristigen Exportkredit eine besondere Kategorie der Exportfinanzierung erkennen zu können.

Abschliessend und ergänzend sei noch auf den Doppelcharakter hingewiesen, der den mittelfristigen Exportkredit kennzeichnet. Indem er bei der Pro-

duktion und bei der Lieferung des Exportgutes zur Anwendung kommt, besitzt er den Charakter eines kommerziellen Kredites. Nach der Lieferung nimmt er jedoch den Charakter eines Investitionskredites an, der zur Ausdehnung der Produktionsanlagen im Käuferland beiträgt [8].

§ 2

Die Wandlung der Weltwirtschaftsstruktur als Voraussetzung zur Entstehung des mittelfristigen Exportkredites

Die Entstehung des mittelfristigen Exportkredites ist so sehr mit der Wandlung der Struktur der Weltwirtschaft, die mit dem ersten Weltkrieg ihren Anfang nimmt, verbunden, dass es angezeigt erscheint, in grossen Zügen sowohl die Situation, wie sie vor 1914 bestanden hat, als auch die anschliessende Umformung zu skizzieren. Dabei soll unser Augenmerk vor allem auf die Änderung der Gestaltung der Finanzierung internationaler Kapitalgüterbewegungen gerichtet sein.

Das Streben nach Vergrösserung der Wirtschaftsgebiete fand im vergangenen Jahrhundert seinen Ausdruck im Erwerb von Kolonien. In dauernder Suche nach Absatzgebieten wurde unter der Führung von Grossbritannien der Freihandel angestrebt und verwirklicht, um dadurch die industriellen Waren ungehindert in die Absatzländer einströmen zu lassen. Als Folge der verschieden gelagerten Industrie- und Weltmarktentwicklung ergab sich eine ländermässige Differenzierung, deren äusserstes Gegensatzpaar hochentwickelte Industrieländer einerseits und Agrar- und Rohstoffländer anderseits waren. Aus dieser Gegensätzlichkeit entstand das Weltbild des beginnenden Hochkapitalismus, das in Europa den Weltproduzenten für Industriegüter sah, während den überseeischen Räumen die Rolle des Abnehmers und des Lieferanten von Agrarprodukten und Rohstoffen zugedacht war. Zwei sich ergänzende Güterströme flossen so in entgegengesetzter Richtung.

Zwischen den internationalen Handelsbewegungen und dem Geld- und Kapitalmarkt bestand ein Gleichgewicht; der Nachfrage nach internationalen Finanzierungsmitteln entsprach ein gleich grosses Angebot. Das starke Zinsgefälle bewirkte, dass das Kapital aus den Volkswirtschaften mit grossem Sparvermögen jenen Räumen und Verwendungszwecken zufloss, wo es im Verhältnis zu andern Produktionsfaktoren am knappsten und wo folglich die Ertragsfähigkeit des Kapitals am grössten war. So entwickelten sich Grossbritannien, Frankreich und weiterhin Belgien und Holland wie auch die Schweiz und Deutschland zu Gläubigerstaaten für die übrigen europäischen und für viele

8) de Bruyne Paul, a. a. O., S. 12.

überseeische Länder. Die Kapitalhingabe vollzog sich einmal durch das Mittel langfristiger Obligationenanleihen, deren Titel auf den europäischen und später auch auf den amerikanischen Finanzmärkten plaziert wurden. Daneben bestanden besondere Finanzierungsgesellschaften, deren Zweck es war, in den wirtschaftlichen Aufbauländern spezielle Projekte zu planen und zu finanzieren [9]. Solche Finanzierungsgesellschaften wurden als Instrument der Exportförderung von den Industrieunternehmen in Verbindung mit den Grossbanken geschaffen. Die Beschaffung der Mittel erfolgte durch Ausgabe von Aktien und Obligationen, deren Erträge direkt oder indirekt im Ausland investiert wurden, indem die Gesellschaft entweder im Inland die Produktion des Exportauftrages finanzierte oder dem ausländischen Unternehmer für den Bezug von Inlandgütern langfristige Kredite gewährte.

Diese langfristigen Kapitalhingaben, die dank einem weltweiten Funktionieren des liberalen Wirtschaftssystems erreicht wurden, förderten den Kapitalgüterexport in reichstem Masse. Die Kapitalempfänger — Staaten und vor allem private Gesellschaften — verfügten über weite Reserven von internationalen Zahlungsmitteln, über welche sie für die Regelung ihrer Importe im allgemeinen frei bestimmen konnten. Die internationalen finanziellen Beziehungen waren gekennzeichnet durch Freizügigkeit und gegenseitiges Vertrauen. Der Gläubiger konnte sich im allgemeinen darauf verlassen, dass der Schuldner seinen Verpflichtungen pünktlich nachkommen werde. Handelte es sich beim Schuldner um einen Staat, dann hatte er selbst ein eminentes Interesse, dass der notwendige Importfluss an Kapital nicht aus eigenem Verschulden ins Stocken geriet.

Die festgefügte Form der Weltwirtschaft mit ihren freien Güter- und Kapitalströmen und die durch ein Jahrhundert gewachsene Integration aller Volkswirtschaften zerfiel mit dem Ausbruch des ersten Weltkrieges. An Stelle der freiheitlichen, internationalen Wirtschaftsordnung trat eine nationale Planwirtschaft mit der Konzentration aller Produktivkräfte auf die eigenen kriegsbedingten Aufgaben. Das Prinzip der internationalen Arbeitsteilung wurde den Autarkieplänen geopfert. Selbst die am Krieg nicht beteiligten Länder wurden mittelbar ebenso getroffen, so dass sie ihre Volkswirtschaften durch die erzwungene Autarkie in allen Wirtschaftszweigen vervollständigen mussten. Nach Abschluss des Krieges war daher die Weltwirtschaft von früher nicht wieder aktivierbar [10]. Mit ihrem totalen Vertrauensschwund zerstörte die Weltwirtschaftskrise vollends das internationale Finanzgefüge. Das Vordringen des staatlichen Dirigismus blockierte den internationalen, privaten Kapitalverkehr. An Stelle der Multilateralität in Verbindung mit einer freien Devisenwirtschaft traten

9) Siehe dazu: *Zaugg E.*, Schulthess F. W., Bachmann H., Die Finanzierung und Risikotragung im schweizerischen Exportgeschäft, Zürich und St. Gallen, 1956, S. 3.

10) Handbuch der Weltgeschichte, Bd. 2, hg. von Randa Alexander, Olten 1954, Seite 2376.

die Devisenzwangswirtschaft und die bilateralen Clearingsysteme. Der Kapitalstrom nach den Aufbauländern versiegte. Damit wurde die zusätzliche Importkapazität dieser Länder auf den Umfang ihrer eigenen bescheidenen Kapitalbildung reduziert.

Gleichzeitig mit dem Zusammenbruch der langfristigen, privaten Kapitalbewegungen durch die Wirtschaftskrise erhielt auch die kurzfristige Finanzierungsmöglichkeit einen Rückschlag. Traditionsgemäss finanzierte zur Hauptsache der englische Geldmarkt, der mit einer grossen Liquidität ausgestattet war, die kurzfristigen Handelspapiere. In der Form von Akzept- und Rembourskrediten gewährten die Londoner Bankhäuser die zur reibungslosen Abwicklung der Aussenhandelsgeschäfte notwendigen Überbrückungskredite. Die Möglichkeit dieser Kreditgewährung verringerte sich jedoch mit der Krise in empfindlichem Ausmass. Nach Angaben der Vereinten Nationen erreichte das Gesamtvolumen der gewährten Akzeptkredite mit ungefähr vier Milliarden Dollar erst im Jahre 1958 wieder den Umfang von 1928, obwohl sich in der Zwischenzeit der gesamte Welthandel von 33 Milliarden Dollar auf nahezu 100 Milliarden Dollar erhöht hatte [11].

Verschiedentlich sind schon Versuche unternommen worden, den Londoner Geldmarkt in seiner früheren Bedeutung wiederherzustellen. Diese Bemühungen scheiterten jedoch an der Zahlungsbilanzsituation Grossbritanniens selbst. Die britische Regierung sah sich gezwungen, den Einsatz Londoner Kredite zur Überbrückung kurzfristiger Zahlungsziele nicht nur für dritte Länder, sondern auch für britische Exporte einzuschränken [12]. Der New Yorker Finanzmarkt, der teilweise die Rolle der City übernommen hat, ist in der Gewährung kurzfristiger Gelder ebenfalls Einschränkungen unterworfen, so dass die einstmals bequemste Finanzierungsform dem Welthandel nur noch in geringem und ungenügendem Umfang zur Verfügung steht. Mit dem Ausfall des internationalen Geldmarktes sahen sich die einzelnen Exportländer gezwungen, im Rahmen ihrer Möglichkeiten eigene Lösungen zu suchen.

Die Periode des praktisch vollkommenen Stillstandes der privaten, internationalen Anleihetätigkeit dauerte rund zwei volle Jahrzehnte. Mit der allmählichen Lockerung der Devisenvorschriften in den ersten fünfziger Jahren, vor allem jedoch seit der Wiedereinführung der äusseren Konvertibilität in den meisten Industriestaaten im Jahre 1958, bahnte sich erneut ein internationaler, privater Kapitalverkehr an. Die alten Gläubigerländer Westeuropas übernahmen wieder ihre traditionelle Rolle als Kapitalexporteure. Allein in der Schweiz wurden in der Zeit von 1950 bis Ende 1961 ausländische Obligationenanleihen gezeichnet, die einen Gesamtbetrag von rund vier Milliarden Schweizer Franken

---

11) The International Flow of Private Capital 1956—1958, UN, New York, 1959.

12) Siehe dazu den Aufsatz „The Government and Overseas Credits", in: The Banker, Sept. 1953.

ausmachen; davon entfiel jedoch ziemlich genau die Hälfte auf die letzten drei Jahre [13].

Stellen wir uns die Frage nach den Empfängern dieser privaten Obligationenanleihen, so müssen wir jedoch feststellen, dass sich der freie Kapitalaustausch auf einen Kreis beschränkt, der noch nicht die ganze Weltwirtschaft umschliesst. Der Vorteil der zwischenstaatlichen Kapitalbeziehungen in der Form von privaten Anleihen kommt bis heute fast ausnahmslos nur den hochindustrialisierten Ländern Europas und Nordamerika zu, in deren Kreis gerade noch jene Länder einbezogen werden, die in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung schon weit fortgeschritten und in ihrem politischen Aufbau von Europa geformt sind, wie etwa die Südafrikanische Republik und Australien. Die Länder ausserhalb dieses Kreises, die sogenannten unterentwickelten Völker, bekommen vom privaten Kapitalexport in der klassischen Form der Anleihe nichts oder doch nur recht wenig zu spüren [14]. Der Kapitalfluss macht also, extrem ausgedrückt, gerade dort halt, wo er nach der klassischen Theorie erst recht beginnen sollte: bei den Ländern mit sehr grossem Mangel an Finanzierungsmitteln für die zur wirtschaftlichen Entwicklung notwendigen Investitionen.

Welches sind nun die Gründe für dieses Verhalten der privaten Kapitalanleger? Zwei hauptsächliche Gründe lassen sich anführen: einmal die gesteigerte Kapitalnachfrage in den Industrieländern selbst als Folge des technischen Fortschritts und der ständigen Ausweitung der Produktionskapazität und zweitens die mangelnde Sicherheit derartiger Kapitalanlagen in den Entwicklungsländern. Die schweren Verluste der Anlagebesitzer in der Vergangenheit durch diskriminierende Devisenbeschränkungen, Abwertungen und künstliche Zwangskurse für den Transfer, vor allem auch durch die nur mit ungenügender Entschädigung durchgeführten Nationalisierungen haben „den moralischen Kredit dieser Staaten beeinträchtigt" [15]. Selbst ein eventuell bestehendes Zinsgefälle ist nicht Anreiz genug, das gesteigerte Risiko in Kauf zu nehmen.

Wenn sich diese negativen Erfahrungen zur Hauptsache auch aus der finanziellen Zusammenarbeit mit jenen Ländern ergaben, die ihre Unabhängigkeit schon längere Zeit besitzen wie etwa die südamerikanischen Staaten, so üben jedoch die privaten Kapitalgeber die gleiche Zurückhaltung auch jenen Ländern gegenüber, die sich erst in der jüngsten Nachkriegszeit von der Kolonialherr-

---

13) Siehe Monatsbulletin der Schweizerischen Nationalbank, in dem laufend die aufgelegten Anleihen verzeichnet sind.

14) Vom Gesamtertrag der in der Schweiz von 1950 bis 1961 aufgelegten ausländischen Obligationenanleihen flossen nur 58 Millionen Franken sogenannten Entwicklungsländern zu, nämlich Argentinien 32 Millionen Franken und Peru 26 Millionen Franken.

15) Schaefer Alfred, Generaldirektor der Schweizerischen Bankgesellschaft, „Kapitalanlagen im Ausland", Vortrag geh. in der Berner Volkswirtschaftlichen Gesellschaft in Bern am 7. Februar 1951.

schaft losgesagt haben. Waren es in der Vergangenheit vielfach die Kapitalgeber selbst oder Pioniere europäischer Herkunft, die in privater Initiative und unter dem Schutz der Kolonialherrschaft den wirtschaftlichen Aufbau leiteten und das Land erschlossen, so ist mit der Erlangung der Unabhängigkeit diese enge Beziehung zwischen Kapitalgeber und Kapitalnehmer aufgelöst worden. Zu den neuen potentiellen Kapitalempfängern und ihrer Politik, aber auch zur wirtschaftlichen Stabilität fehlt noch vielfach das Vertrauen, das für die private Anleihefinanzierung unbedingte Voraussetzung ist.

Als eine zweite bedeutsame Wandlung in der Weltwirtschaft, die ebenfalls mit dem Abschluss des ersten Weltkrieges einsetzt, muss in unserem Zusammenhang auch die Änderung der Handelsstruktur bezeichnet werden, die darin ihren Ausdruck findet, dass die Investitionsgüter einen stets steigenden Anteil am Welthandel ausmachen. Diese Wandlung, die das Resultat des konstanten Prozesses des technischen Fortschrittes und der Industrialisierung ganz allgemein ist, äussert sich nun in besonderem Masse bei den Importen der Entwicklungsländer und wird somit zum Gradmesser der steigenden Investitionsanstrengungen. Die folgende Tabelle zeigt die Zunahme des Kapitalgüteranteils [1] an den Importen [2] einiger südamerikanischer Länder, Indiens und Pakistans in der Zeit zwischen 1928 und 1950/51 [3]:

Tabelle 1

	Kapitalgüterimport in % des Gesamtimportes	
	1928	1950/51
Argentinien	19	37
Brasilien	18	36
Chile	19	35
Mexiko	21	32
Kolumbien	19	27
Kuba	8	14
Peru	19	29
Uruguay	12	35
Venezuela	21	25
Indien und Pakistan	23	39

1) Maschinen und Transportmittel ausser Personenkraftwagen. Bei Indien und Pakistan enthalten die Importe auch Roh- und Fertigstahl.
2) Die Importe enthalten nur die Lieferungen aus Europa und den USA. Bei Indien und Pakistan sind auch die Kapitalgüterlieferungen aus Japan enthalten.
3) Die Tabelle wurde übernommen aus der Studie von Segré Claudio: Die mittelfristige Exportfinanzierung, Frankfurt/Main, 1959, S. 143.

In der Zeit nach 1950 ist der Anteil der Maschinen und Transportausrüstungen am Gesamtexport nach den Entwicklungsländern weiterhin gestiegen. Ein Indexvergleich mit andern Industriegütern bringt das klar zum Ausdruck:

Tabelle 2

Export einiger Industriegüter nach den unterentwickelten Ländern

(1955 = 100)

	1956	1959	1960
Chemieprodukte	106	116	122
Maschinen und Transportausrüstungen	119	138	135
Andere Industriegüter	109	113	108
Davon Textilien	101	93	90

Quelle: Banque de Bruxelles, SA, Mitteilung Nr. 10, Juli 1961.

Dieser Wandlungsprozess in der Importstruktur der Entwicklungsländer ergibt sich aus der Art der Industrialisierung. Neben dem Aufbau der notwendigen Basisprojekte besteht der erste Schritt in der Errichtung einer leistungsfähigen Konsumgüterindustrie. Mit zunehmender Selbstversorgung verringert sich der Importbedarf an Konsumgütern, während gleichzeitig der Bedarf an Kapitalgütern und damit auch die Nachfrage nach Finanzierungsmitteln zunimmt.

§ 3

Der Kapitalmangel als wirksamer Faktor der Nachfrage nach mittelfristigen Krediten und die Situation in den Kapitalgüterexportländern

I

Als Folge des Versiegens der internationalen Kapitalquellen ergab sich eine Disproportion zwischen dem Finanzbedarf und dem Finanzangebot [16]. Dieses Missverhältnis, das als Mangel an Finanzierungsmitteln für Investitionszwecke in Erscheinung trat, wurde noch ausgeprägter durch den sich ständig steigernden Kapitalgüterbedarf der Entwicklungsländer im Rahmen der nach dem zweiten Weltkrieg ausgearbeiteten Pläne zur Sicherstellung einer beschleunigten wirtschaftlichen Entwicklung.

Der Mangel an Finanzierungsmitteln für Investitionszwecke stellt jedoch nur das Spiegelbild des Mangels an produktivem Sachkapital dar, der die direkte Folge der geringen Sparkraft der Entwicklungsländer ist. Um einen Kapitalstock aufbauen zu können, muss der laufende Verbrauch eingeschränkt werden; nun ist jedoch der Lebensstandard in den Entwicklungsländern im allgemeinen so

16) Stopper Edwin, Die gegenwärtigen Schwierigkeiten in der Finanzierung des Exportgeschäftes der schweizerischen Industrie, Betriebswirtschaftliche Studien der Handelshochschule St. Gallen, Heft 19/20, 1937, S. 3.

niedrig, dass ein Konsumverzicht und damit eine im Inland finanzierte Nettokapitalbildung nur in bescheidenem Umfange möglich ist. Als weitere Ursache der geringen Ersparnisbildung kommt noch hinzu, dass die Entwicklungsländer ständig den Lebensstandard in den fortschrittlichen Ländern vor Augen haben und daher einen Teil ihrer Einkommen für Güter ausgeben, über die die fortschrittlichen Länder dank einer langen industriellen Entwicklung heute verfügen. Eine Steigerung der Zuwachsraten der produktiven Kapitalbildung ist daher nur mit Hilfe des Auslandes möglich. Hier nun aber klafft die Lücke, indem die ausländischen Mittel zum Erwerb von Investitionsgütern nur noch in bescheidenem Umfange zur Verfügung stehen [17].

Der Kapitalmangel der wirtschaftlichen Aufbauländer findet heute im wesentlichen seinen Ausdruck im Devisenmangel. Die Devisenreserven, die in den Kriegsjahren stark erhöht werden konnten, sind mit der Normalisierung des Handels wieder empfindlich zusammengeschrumpft.

Der hauptsächliche Grund für die schwindende internationale Kaufkraft der Entwicklungsländer liegt in der einseitigen Zusammensetzung ihrer Exporte aus Lebens- und Genussmitteln sowie Rohstoffen, die durchschnittlich 85 % ihrer Gesamtausfuhr ausmachen, alles Güter also, die empfindlichen Preisschwankungen und bei steigender Erzeugung einem starken Preisfall ausgesetzt sind. Nach einer Statistik der Vereinten Nationen fiel der Weltpreisindex für Lebensmittel, Roh- und Hilfsstoffe von 100 im Jahre 1953 auf 94 im Jahre 1959. Demgegenüber stieg der Index für Fabrikate im gleichen Zeitraum auf 106 [18].

Im Vergleich mit den industrialisierten Ländern sind die Gold- und Devisenreserven der Entwicklungsländer sehr niedrig und weisen in den letzten Jahren eine abnehmende Tendenz auf, während diejenigen der industrialisierten Länder zunehmen.

Tabelle 3

Gold- und Devisenreserven einiger Entwicklungsländer

(in Mill. Dollar)

	1955	1959	1960
Ägypten	641	357	291
Argentinien	457	349	658
Brasilien	491	438	428
Indien	1866	814	670
Indonesien	307	300	337
Pakistan	397	400	415

Quelle: International Financial Statistics, Washington, Dezember 1961.

17) Samuelson Paul A., Volkswirtschaftslehre, Köln 1955, S. 763 ff.

18) Siehe: Der schweizerische Handel mit den Entwicklungsländern, Neue Zürcher Zeitung, 7. August 1961, Nr. 2908.

Die folgende Tabelle umfasst die Währungsreserven sämtlicher nicht-industrialisierter Länder und stellt sie denjenigen der Industrieländer gegenüber (in Milliarden Dollar):

Tabelle 4

	Industrialisierte Länder	Nicht-industrialisierte Länder
1955	37,69	11,69
1956	38,56	12,03
1957	39,50	11,34
1958	41,36	10,42
1959	41,75	11,01
1960	44,58	10,50

Quelle: NIESR, Economic Review, Nr. 15, Mai 1961.

Diese prekäre Devisenlage zwingt die Entwicklungsländer dazu, einen strengen Devisenhaushalt zu führen. Sind einmal die notwendigen Importgüter wie Nahrungsmittel, Konsumgüter sowie Rohstoffe, über die das Land selber nicht oder nicht in genügendem Umfange verfügt, gedeckt, dann zeigt sich Devisenmangel bei den Importen von Kapitalgütern. Dieser Mangel wird auch dadurch nicht vollständig behoben, dass durch supranationale und staatliche Kanäle umfangreiche Mittel ins Land fliessen.

In ihrem unbedingten Willen zur raschen Industrialisierung erblicken nun die Entwicklungsländer im Mangel an internationalen Finanzierungsmitteln kein unüberwindbares Hindernis auf dem Wege zur Erreichung ihres Zieles. Der Importeur, der nicht über das nötige Kapital und vor allem nicht über die notwendigen Devisen verfügt, verlangt nun Lieferung der Kapitalgüter auf Kredit, indem er längere Zahlungsfristen beansprucht, als sie im normalen Handelsverkehr üblich sind. Kreditbegehren mit einer Laufzeit bis zu fünf Jahren, vom Datum der Lieferung an gerechnet, sind an der Tagesordnung, aber auch längerfristige Begehren bis zu zehn Jahren stellen keine Seltenheit dar [19]. Die Bestellungen werden so untergeordnet unter die Möglichkeit, Kredit zu erhalten. Der Import von Realkapital wird mit dem Import von Geldkapital verknüpft, so dass zwei sonst vollständig voneinander getrennte Transaktionen nun uno actu erfolgen.

Damit findet eine Verlagerung der Finanzierungslast vom Importeur auf den Exporteur statt, der dadurch mit einer Aufgabe betraut wird, die nicht in seinen Wirkungskreis gehört. Will der Exporteur sein Exportvolumen aufrechterhalten oder sogar vergrössern, so ist er gezwungen, den Forderungen der Entwicklungsländer nach Kreditfazilitäten entgegenzukommen. Geht der lau-

19) Zaugg Emil, Delegierter des Verwaltungsrates der A. G. Brown, Boveri & Cie, Baden, „Maschinenindustrie und Exportfinanzierung", Referat geh. an der Generalversammlung der Schweizerischen Bankenvereinigung 1953 in Baden.

fende Bestellungseingang über seine Produktionskapazität hinaus, so besteht zwar für den Exporteur die Möglichkeit einer gewissen Auswahl, indem er Aufträge, die mit einer längerfristigen Kreditierung verbunden sind, einfach ausscheidet. Eine Selektion der Bestellungen nach einem derartigen Kriterium stellt jedoch auf lange Frist eine schlechte Absatzpolitik dar. Ein unnachgiebiger Widerstand gegenüber der Forderung des Kunden nach ausgedehnten Zahlungskonditionen führt in den allermeisten Fällen zum Verlust des Auftrages, der damit einem der Konkurrenzunternehmen — im In- oder Ausland — zugute kommt. Will daher der Exporteur im Hinblick auf weniger günstige Zeiten seine Marktposition halten und ausbauen, dann darf er es im allgemeinen nicht riskieren, Aufträge wegen mangelnder Bereitschaft der Kreditgewährung scheitern zu lassen, vor allem dann nicht, wenn es sich um junge Kunden aus Aufbauländern handelt, deren Märkte vielversprechende Absatzchancen bieten. Ein Markt ist sehr rasch verloren, aber nicht bald wieder gewonnen, vor allem in Zeiten eines sich ständig verschärfenden Wettbewerbes.

Der unmittelbare Beweggrund, der den einzelnen Exporteur dazu veranlasst, Zahlungsaufschub zu gewähren, scheint auf der direkten Forderung des Kunden zu beruhen. In Wirklichkeit liegt die Ursache jedoch tiefer und ergibt sich aus der Gesamtsituation auf dem Kapitalgütermarkt. Solange die Lieferanten auf dem Markt die beherrschende Stellung einnehmen, sind sie in der Lage, vom Kunden die für sie günstigsten Zahlungskonditionen zu verlangen, d. h. Vorauszahlung, Barzahlung oder kurzfristige Begleichung der Schuld. Wenn jedoch die Käufer auf dem Markte dominieren, dann sind sie es, die die Bedingungen zu ihren Gunsten aufstellen, denen sich die Lieferanten anpassen müssen. In den ersten Nachkriegsjahren, als dem aufgestauten Bedarf ein verhältnismässig geringes Angebot gegenüberstand, waren Vorauszahlung oder doch Begleichung der Forderung durch Akkreditiv die Regel. Diese Situation änderte sich grundlegend von dem Augenblick an, als die im Krieg zerstörten Industrieanlagen wieder aufgebaut waren und die frühere Produktionskapazität nicht nur wieder den Vorkriegsstand erreichte, sondern beträchtlich erhöht werden konnte. Parallel zur Kapazitätsausdehnung nahm auch der Welthandel, gemessen am Exportwert, einen ungeahnten Aufschwung; in der Zeit zwischen 1950 und 1960 hat er sich ziemlich genau verdoppelt. Wie schon früher erwähnt, macht dabei der Kapitalgüterexport einen stets steigenden Anteil aus.

Angesichts der rapiden Ausdehnung der Produktion ist es begreiflich, dass heute trotz der raschen Veralterung infolge des technischen Fortschritts die Nachfrage nach jeder Art von Kapitalgütern ohne Schwierigkeit befriedigt werden kann. Die Fälle werden immer zahlreicher, in welchen sich zwischen den Kapitalgüterunternehmungen ein Kampf um die Bestellungen abspielt. Diese Situation, die als Übergang aus dem „sellers market" in einen „buyers market" bezeichnet werden kann, wird nun von den Importeuren aus den Entwicklungsländern ausgenützt, indem diese, angeregt durch ihre eigene Kapital- und Devi-

senknappheit, von den Lieferanten ausgedehnte Zahlungsziele verlangen. Die Resonanz dieser Forderung ist um so günstiger, als sich alle Industriestaaten um den Ausbau ihrer Absatzmöglichkeiten auf den neuen Märkten bemühen. Kein Land will auf diese vielversprechenden Märkte verzichten. Es ist verständlich, dass als Folge dieser Marktlage der Exportkredit heute einen bedeutenden und oft entscheidenden Faktor in der internationalen Konkurrenz darstellt [20]. Im Kampf um den Absatz stellt der mittelfristige Exportkredit gegenüber Preis, Qualität und Lieferfrist sehr oft das wirkungsvollste und zugleich beweglichste Instrument dar. Der allgemeine Preisdruck, der den internationalen Markt für Investitionsgüter kennzeichnet, gestattet dem Exporteur zur Ausschaltung der Konkurrenz in den meisten Fällen keine weitere Preisreduktion mehr, wenn er nicht vollständig auf die Gewinnmarge verzichten will. Eine Senkung der Kosten, die Verbesserung der Qualität, aber auch eine Verkürzung der Lieferfrist erfordern zusätzliche Investitionen, die erst noch nur über eine längere Zeitdauer verwirklicht werden können. Den klassischen Konkurrenzmitteln gegenüber hat der Exportkredit als Konkurrenzinstrument daher den Vorteil, dass er keine zusätzlichen Investitionen bedingt und dass er anderseits mit einer gewissen Leichtigkeit dem einzelnen Geschäftsfall angepasst werden kann [21].

Die eminente Bedeutung, die dem Export in den industrialisierten und vielfach exportorientierten Volkswirtschaften zukommt, hat auch den Staat auf den Plan gerufen. Zur Sicherung der zukünftigen Beschäftigung in den Exportgüterindustrien sowie in einzelnen Fällen zur Aktivierung der Leistungsbilanz wollen heute die Staaten mithelfen, in den Entwicklungsländern dauerhafte und lebensfähige Absatzmärkte zu schaffen. Der unmittelbare Zweck der staatlichen Intervention besteht also in der Unterstützung der Exporteure im Wettrennen um die Exportmärkte. Neben den wirtschaftlichen Gründen, die einer langfristigen Exportplanung entspringen, wirken jedoch auch solche politischer Natur mit, die dem Problemkreis der Entwicklungshilfe ganz allgemein entstammen.

Würden sich die westlichen Industrieländer dem Bedarfsdruck der Entwicklungsländer und der gleichzeitigen Finanzierung verschliessen, dann wäre die Folge einfach die, dass sich die vom unbedingten Willen zum Aufbau erfüllten Länder mehr jener Seite zuwenden würden, die die wirtschaftlichen und kaufmännischen Überlegungen hinter die politischen Absichten stellt: dem Ostblock. Nach den durch Menschikow im Februar 1954 bekanntgegebenen Darlehensbedingungen gewährt z. B. die UdSSR den Entwicklungsländern Kredite mit

---

20) Im Jahresbericht des Vereins Schweizerischer Maschinenindustrieller, 1955, Zürich, steht dazu folgendes: „Das Zusammentreffen der Kapitalknappheit und einer bedeutenden potentiellen Nachfrage mit einem durch die Steigerung der Produktion stark erhöhten Angebot bewirkt, dass die Exportfinanzierung zu einer eigentlichen Zeiterscheinung geworden ist."

21) de Bruyne Paul, a. a. O., S. 15.

einer durchschnittlichen Laufzeit von zehn Jahren und einem jährlichen Zinssatz von 2 bis 2½ %. Dabei werden die Kredite von Anfang an auf eine Warenaustauschgrundlage gestellt, d. h. die Sowjetunion liefert die gewünschte Ware, wobei die Gegenlieferung durch das Empfängerland auf zehn Jahre verteilt wird. Dieser bilaterale Tausch erfolgt zu vereinbarten Verrechnungspreisen, ausgedrückt in der Währung des Kapitalimportlandes [22]. Wenn auch der niedrige Zinssatz einfach durch entsprechend höhere Güterpreise kompensiert wird, so verspricht die besondere Modalität dieser Kredite für die Entwicklungsländer doch den doppelten Vorteil, dass einerseits durch die Rückzahlung die ohnehin schon knappen Devisenreserven nicht berührt werden und dass anderseits der Absatz im Umfang des erhaltenen Kredites zum voraus gesichert ist. Dass dieser Vorteil oft nur ein scheinbarer ist, ergibt sich aus der Tatsache, dass die Sowjetunion in vielen Fällen die als Gegenlieferung bezogenen Rohstoffe wieder auf dem Weltmarkt anbietet und damit einen Preisverfall herbeiführt, der die Devisenreserven der Entwicklungsländer empfindlich schmälert. Wieweit sich jedoch diese Erkenntnis in den Entwicklungsländern durchgesetzt hat und wieweit die russischen Entwicklungskredite dadurch an Anreiz verloren haben, ist unklar. Falsch wäre jedoch die Annahme, dass sich die Entwicklungsländer der weiteren russischen Kredithilfe verschliessen würden; diese bleibt die Alternative zur westlichen Hilfe und stellt somit einen zusätzlichen Faktor dar, der die Regierungen der westlichen Industrieländer vermehrt dazu veranlasst, Anstrengungen zur Erleichterung und Förderung der Ausfuhr vor allem von Kapitalgütern nach den Entwicklungsländern zu unternehmen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass es im wesentlichen drei Faktoren sind, die die westlichen Industrieländer dazu bewegen, den vermehrten Investitionsgüterbedarf der Entwicklungsländer zu decken und gleichzeitig die noch verbleibende Lücke im Angebot an internationalen Finanzierungsmitteln mit Hilfe von Exportkrediten zu schliessen [23]:

Der ausserordentliche Wirtschaftsaufschwung und die damit verbundene Wandlung vom Verkäufermarkt in einen Käufermarkt vor allem auf dem Kapitalgütersektor.

Der unbedingte Aufbauwille der Entwicklungländer, die auf lange Frist die verheissungsvollsten Absatzmärkte der Industrieländer darstellen.

Die politische Konfliktsituation zwischen den westlichen Ländern und dem kommunistischen Block, bei gleichzeitiger Bemühung beider Gruppen um die Gunst der jungen, sich in politischer und wirtschaftlicher Entwicklung befindenden Staaten.

---

22) Jürgensen Harald, „Die Funktionen des Kapitalimports für Entwicklungsländer", Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Neue Folge, Bd. 16, Berlin 1959, S. 75.

23) Siehe dazu den Aufsatz „Die internationale Konkurrenz auf dem Gebiet der Exportkredite" im Bulletin des Schweizerischen Bankvereins, Nr. 5, Nov. 1961.

II

Die Zerstörung der internationalen Kapitalmärkte und das Ungenügen der den Aufbauländern zur Verfügung gestellten staatlichen und internationalen Kapitaldispositionen haben dem Produzenten über seine traditionellen Aufgaben — Erzeugung und Verkauf — hinaus noch die Arbeiten und Risiken der Finanzierung seiner Exporte aufgeladen. Zur Lösung der Finanzierungsfrage kann nun der Exporteur entweder selber dem Kunden aus eigenen Mitteln den erforderlichen Kredit gewähren, oder er muss ein geeignetes Finanzierungsinstitut in Anspruch nehmen, das dank seiner geschäftlichen Struktur in der Lage ist, ein sich über Jahre erstreckendes Zahlungsziel zu überbrücken. Die Möglichkeit der Selbstfinanzierung durch den Exporteur ist jedoch beschränkt. Eine Bindung von Betriebsmitteln in einem Umfang und der Dauer, wie sie zur Exportfinanzierung sehr oft erforderlich sind, birgt selbst für grössere Unternehmen die Gefahr der Illiquidität und kann die finanzielle Bewegungsfreiheit der Unternehmen in gefährlicher Weise einengen.

Aus den gleichen Gründen und Überlegungen stellt auch die Aufbringung der Mittel auf der Basis des Kontokorrentkredites nur in den seltensten Fällen eine befriedigende Lösung dar. Die Exporteure müssen daher zur Beschaffung der notwendigen Mittel auf den Geldmarkt zurückgreifen, der nun die Rolle übernimmt, die früher der Kapitalmarkt innehatte. Vor allem seit dem Übergang zum Käufermarkt zu Beginn der fünfziger Jahre wird daher von den Exporteuren auf die Banken ein Druck zur Erlangung von Kreditfazilitäten in der Form von immer längeren Krediten ausgeübt.

Die Möglichkeit und Fähigkeit der Banken, längerfristige Mittel zur Verfügung zu stellen, ist nun jedoch ebenfalls bestimmten Bedingungen und Grenzen unterworfen. Als bedeutendes Hindernis stellen sich den Banken, die in erster Linie auf die Sicherheit ihrer Gelder bedacht sein müssen, die besonderen Risiken entgegen, die dem Exportkredit inhärent sind. Nun muss es jedoch jeder Financier als seine Hauptaufgabe betrachten, für sich jegliches Risiko auszuschliessen, da er ja nicht eigene, sondern fremde Gelder anlegt [24]. Da anderseits auch der Exporteur nicht gewillt und vielfach auch nicht in der Lage ist, die besonderen Risiken, auf deren Entwicklung er nicht den geringsten Einfluss nehmen kann, zu übernehmen, so ergibt sich als ultima ratio die Abwälzung dieser Risiken auf die Allgemeinheit, den Staat. Die Staaten bzw. ihre Regierungen haben nicht gezögert, spezielle Organisationen zur Übernahme der politischen und teilweise auch der kommerziellen Risiken zu schaffen, sobald es sich herausstellte, dass mit dem Scheitern einzelner Exportaufträge am Risiko auch ihre eigenen Interessen der Exportförderung auf dem Spiele standen. Mit

24) Münemann Rudolf, „Finanzierungsprobleme des Gemeinsamen Marktes", Vortrag geh. am 11. Dezember 1959 anlässlich einer Vortragsveranstaltung des Verbandes Deutscher Diplom-Kaufleute in Hamburg.

der Bildung spezieller Risikoträger im Interesse der staatlichen Ausfuhrförderung war nun erst die notwendige Voraussetzung für die bankenmässige Exportfinanzierung geschaffen. Heute stellt die staatliche Garantie die conditio sine qua non zur Erlangung von mittelfristigen Exportkrediten dar. Da der erste Schritt des Exporteurs bei der Lösung der Finanzierungsfrage in der Beschaffung der Garantie besteht, ist es verständlich, dass die staatlichen Exportrisikogarantiesysteme in den Händen der Regierung ein bedeutendes und bewegliches Instrument der Handelspolitik darstellen. Das Instrument verleiht dem Staat die Macht, schon im Vorstadium unter dem Gesichtspunkt des Interesses der gesamten Volkswirtschaft eine Auswahl unter den geplanten Transaktionen zu treffen. Dass durch diese Intervention des Staates die Konkurrenz unter den Industriestaaten noch verschärft wird, sei nur am Rande erwähnt.

Die Mitwirkung des Staates im Bereich der mittelfristigen Exportfinanzierung beschränkt sich vielfach nicht auf die Garantiegewährung, sondern der Staat übernimmt teilweise auch die Finanzierung. Die Forderungen der Exporteure nach Ausfuhrkrediten mit einer Laufzeit bis zu fünf oder sogar mehr Jahren übersteigt in vielen Fällen die Möglichkeit der Banken, vor allem jener Banken, deren Passiven zur Hauptsache aus Depositen bestehen, die im allgemeinen nur wenig für eine Kreditgewährung von mehr als kurzfristiger Dauer geeignet sind. Eine Respektierung der üblichen Liquiditäts- und Sicherheitsgrundsätze lässt daher vielfach für den mittelfristigen Exportkredit nur wenig oder mindestens nicht genügend Spielraum. Eine Ausweitung der Kreditmöglichkeit ist gegeben, wenn die Kreditinstitute über Termineinlagen und Kassaobligationen verfügen, die in der Regel eine Laufzeit bis zu fünf Jahren aufweisen. Im allgemeinen sind jedoch die Möglichkeiten der Kreditbeschaffung für die Exportfinanzierung sowohl der Dauer als auch dem Umfang nach nicht ausreichend, so dass sich auch hier der Staat im Interesse der Exportförderung einschaltete. Heute verfügen neben den USA mit der Export-Importbank Deutschland, Frankreich, Italien, Belgien, Holland und Österreich über spezielle staatliche Exportfinanzierungsinstitute. Die Schweiz stellt eines der wenigen Länder dar, in denen die mittelfristige Exportfinanzierung allein und ausschliesslich auf privater Basis erfolgt. Dies ist zur Hauptsache der vorherrschend liquiden Lage zuzuschreiben, die den schweizerischen Geldmarkt kennzeichnet.

Zweites Kapitel

Risiko und Risikoübernahme in der mittelfristigen Exportfinanzierung

§ 1

Das Risikoproblem

A. Die besonderen Risiken des Exportes

Die Kreditversicherung stellt, wie gezeigt wurde, einen wesentlichen Bestandteil der mittelfristigen Exportfinanzierung dar. Diese Tatsache wird dadurch klar, dass das Finanzierungsproblem, d. h. die Schwierigkeit in der Erlangung mittelfristiger Exportkredite, in den meisten Fällen erst dann gelöst ist, wenn eine genügende Versicherungsdeckung besteht. Bevor wir uns mit den Fragen der Exportkreditversicherung näher auseinandersetzen, wird es notwendig sein, in einem ersten Abschnitt die besonderen Risiken des Exportes und vor allem des Exportkredites darzustellen [25].

Die besonderen Exportrisiken (die natürlich teilweise und in abgeschwächter Form auch im Inlandhandel in Erscheinung treten können) lassen sich in vier Gruppen einteilen: das kommerzielle Risiko, das wirtschaftspolitische Risiko, das Katastrophenrisiko, das Kurs- und Kostensteigerungsrisiko.

a) Die kommerziellen Risiken liegen im üblichen Bereich unternehmerischer Tätigkeit und sind den privatwirtschaftlichen Geschäftsabwicklungen inhärent. Diese vom Abnehmer verursachten Risiken treten hauptsächlich in zwei Formen auf: als Abnahmerisiko und als Delcredere-Risiko. Das Abnahmerisiko besteht darin, dass der private Käufer die Abnahme des Gutes verweigert. Im weiteren Sinn erstreckt sich das Abnahmerisiko vom Zeitpunkt der verbindlichen Auftragserteilung bis zur durchgeführten Lieferung, indem der Käufer seinen Vertrag zurückzieht oder nicht mehr zu gleichen Bedingungen aufrechterhalten will. So gesehen, beinhaltet das Abnahmerisiko auch das Fabrikationsrisiko. Quan-

---

25) Siehe dazu: Hehner Holm, Die Risiken im Ausfuhrgeschäft und die Möglichkeit ihrer Übertragung auf Versicherungsgesellschaften und den Staat, Diss., Freie Universität Berlin, 1957, S. 1 ff.

titativ von grösserer Bedeutung ist das Delcredere-Risiko, das darin besteht, dass der Käufer entweder seine Zahlung nicht termingerecht leisten kann und in Zahlungsverzug gerät oder überhaupt zahlungsunfähig ist. Mit dem Eintritt des Schadensfalles ergibt sich für den Verkäufer eine Liquiditätseinbusse oder unter Umständen der Verlust der Forderung.

Über die Einbeziehung der kommerziellen Risiken, die ja dem üblichen Risikobereich privater Geschäftstätigkeit angehören, in die Kategorie der besonderen Exportrisiken sind die Ansichten geteilt. In Italien und in der Schweiz werden die kommerziellen Risiken, soweit es sich um Lieferungen an private ausländische Kunden handelt, ganz allgemein von der staatlichen Garantie ausgeschlossen. Im Gegensatz dazu betrachten die meisten andern Länder, die ein staatliches Garantiesystem besitzen, eine Einbeziehung als notwendig. Die Begründung ergibt sich aus der ausgedehnten Zahlungsfrist, die vielfach eine Beurteilung der zukünftigen Zahlungsfähigkeit des ausländischen Kunden unmöglich macht.

b) Zu den normalen kommerziellen Gefahrenmomenten treten die Risiken, die ihre Ursache in Eingriffen der staatlichen Wirtschaftspolitik in den internationalen Güteraustausch und den Zahlungsverkehr haben. Diese durch den Staat hervorgerufenen Risiken können allgemein als wirtschaftspolitische Risiken bezeichnet werden. Handelt es sich beim ausländischen Käufer nicht um ein privates Unternehmen, sondern um den Staat oder um eine Körperschaft des öffentlichen Rechts, so fallen auch die kommerziellen Risiken unter die Gruppe der politischen Risiken [26]. Die Gründe, die den Staat zur Intervention in den wirtschaftlichen Ablauf veranlassen, können verschiedener Art sein: Devisenmangel, kritische Lage der Zahlungsbilanz, Schutz der eigenen, sich im Aufbau befindenden Industrie, Missernten usw. Die Massnahmen können sowohl die Warenseite als auch die Zahlungsseite betreffen. Wir können daher unterscheiden zwischen Risiken vor und nach Abnahme der Güter.

Vor Abnahme der Güter können folgende Massnahmen des Staates die Gütertransaktion erschweren oder verunmöglichen:

1. Einführung neuer Importrestriktionen,
2. Annullierung einer gültigen Lizenz oder Importverbot für bestimmte Waren,
3. Einführung allgemeiner Embargos.

---

26) Die Bonität von staatlichen, kommunalen oder andern öffentlich-rechtlichen Betrieben oder Körperschaften lässt sich nicht wie diejenige privater Unternehmer beurteilen. Der Exporteur hat hier im allgemeinen auch nicht die Möglichkeit, Forderungen auf dem Rechtswege durchzusetzen. Ähnlich liegt der Fall bei Lieferungen an sogenannte „public utilities". Solche Betriebe können wohl privatwirtschaftlich organisiert sein, erfüllen jedoch ihrem Zweck nach öffentliche Dienste und müssen daher in der finanziellen Beurteilung öffentlich-rechtlichen Körperschaften gleichgestellt werden.

Für den ausländischen Produzenten und Exporteur kann dadurch der Fall eintreten, dass es zwecklos wird, einen erhaltenen und schon in Angriff genommenen Exportauftrag zu Ende zu führen, vor allem dann, wenn es sich um eine spezielle Anfertigung handelt, für die kein allgemeines Interesse besteht.

Von noch grösserer Bedeutung sind die Risiken nach Abnahme der Güter, die die Überweisung des monetären Gegenwertes an den Exporteur betreffen. Dieses sogenannte Transferrisiko kann auf zweifache Weise zum Ausdruck kommen:

1. Unmöglichkeit des Transfers der Exporterlöse durch staatliche Massnahmen (Transfermoratorien),
2. Erzwungene Übertragung der Exporterlöse in einer andern als der vertraglich vereinbarten Währung oder zu einem willkürlichen Wechselkurs unter Kursverlusten.

Vielfach ist es so, dass der ausländische Käufer den Gegenwert schon bei der staatlichen Verrechnungsstelle oder bei einer Bank einbezahlt hat. Die Schwierigkeiten bei der Transferierung oder Konvertierung ergeben sich meistens aus einem Devisenmangel. Als Folge dieses Mangels kann auch das Devalvationsrisiko auftauchen, das sich jedoch dadurch umgehen lässt, dass der Exporteur bei Vertragsabschluss auf Fakturierung in eigener Währung besteht. Ob das jedoch immer gelingen wird, ist eine Frage der Marktsituation. Beim Käufermarkt, wie er heute bei den Investitionsgütern besteht, und bei der harten Konkurrenz ist diese Möglichkeit nicht immer gegeben.

c) Das Katastrophenrisiko lässt sich nach der Ursache seines Entstehens in drei Gruppen einteilen:

1. Risiken als Folge von kriegerischen Auseinandersetzungen des Abnehmerlandes mit dem Ausland,
2. Risiken als Folge von politischen oder sozialpolitischen Unruhen im Abnehmerland wie Revolution, Bürgerkrieg, Streiks,
3. Risiken als Folge von Elementarkatastrophen wie Erdbeben, Überschwemmungen, usw.

Während die ersten beiden Gruppen eindeutig politische Risiken darstellen, gehören die Elementarrisiken wiederum dem normalen Bereich der Ausfuhrrisiken an und sind hier nur der Vollständigkeit halber angeführt.

d) Die Kurs- und Kostensteigerungsrisiken stellen keine eigentlichen Kreditrisiken dar. Ihre Ursachen ergeben sich aus der Entwicklung bestimmter ökonomischer Daten über längere Zeit.

Beim Kostensteigerungsrisiko tritt der Schadensfall ein, wenn im Verlaufe einer länger dauernden Produktion Löhne und Materialkosten stark ansteigen,

im Vertrag jedoch zum voraus ein fester Preis abgemacht werden musste. In der Regel wird bei längerer Produktionsdauer zur Ausschaltung eines Inflationsverlustes eine Gleitklausel in den Vertrag eingebaut, die den Preis des Gutes an die Material- und Lohnkosten bindet. Diese Möglichkeit ist jedoch nicht immer gegeben.

Eine besondere Bedeutung kommt auch dem Kursrisiko zu, wenn es sich um Geschäfte mit ausgedehnter Zahlungsfrist handelt. Gleich wie beim Devalvationsrisiko wird auch hier der Exporteur im allgemeinen versuchen — insbesondere wenn das Land des Käufers eine wenig stabile Währung besitzt —, das Risiko schon durch den Kaufvertrag auszuschalten, indem er Bezahlung in eigener Währung verlangt. Es gibt jedoch auch hier Fälle, wo der Exporteur gezwungen ist, die Währung des Käufers anzunehmen, wenn er den Auftrag erhalten will. Das Termingeschäft als Möglichkeit der Kurssicherung, wie es bei kurzfristigen Handelspapieren angewendet wird, ist bei mehrjährigen Krediten in der Regel untauglich, da die Prolongation nicht nur mit hohen zusätzlichen Kosten verbunden, sondern oft gar nicht möglich ist [27].

B. Die Natur der Risiken und ihre Übertragbarkeit

Bei der Risikoübertragung handelt es sich darum, Ausfuhrrisiken auf spezielle Risikoträger abzuwälzen. Ob ein Risiko auf ein privates Versicherungsunternehmen übertragbar ist, hängt davon ab, ob die Schadenswahrscheinlichkeit annähernd bestimmt werden kann. Das setzt eine gewisse Regelmässigkeit der Schadensfälle voraus, wobei jedoch ihr Umfang nicht allzu gross sein darf. Diese Voraussetzung erfüllt im Aussenhandel das Transportrisiko, das von jeher als Versicherungsgeschäft betrieben wurde, das elementare Katastrophenrisiko und teilweise das kommerzielle Risiko. Im Gegensatz zu diesen Risiken ist eine Erfassung der Schadenswahrscheinlichkeit beim wirtschaftspolitischen und beim politischen Katastrophenrisiko nicht möglich [28]. Diese besonderen Risiken, die dem Einflussbereich der Handelskontrahenten vollständig entzogen sind, zeichnen sich aus durch ihre Plötzlichkeit, Unregelmässigkeit und durch ihre Breitenwirkung. Während sich die üblichen Risiken in der Regel auf ein einzelnes Geschäft beschränken, sind die politischen und wirtschaftspolitischen Risiken „verkettete Risiken", die über ein ganzes Land oder einen Wirtschaftsbereich verhängt werden. Dabei können die Schadensereignisse so umfassend und intensiv sein, dass sie die finanziellen Möglichkeiten des privaten Versicherungsmarktes überschreiten.

---

27) Zaugg E., Schulthess F. W., Bachmann H., a. a. O., S. 32.

28) Bachmann H., Gsell E., Allenspach H., Die Exportfinanzierung, Zürich und St. Gallen, 1954, S. 2.

Wie die Erfahrung aus der Weltwirtschaftskrise gezeigt hat, müssen Exportkreditversicherungen in der Lage sein, „ohne Schwierigkeiten umfangreiche Liquiditätsabzüge auszuhalten. Sie müssen Forderungen erfüllen, die weit über den endgültigen, sich nach schrittweiser Liquidation der eingefrorenen Kredite ergebenden Verlusten liegen“ [29]. Die Schwierigkeit für die privaten Versicherungsinstitute in der Deckung der besonderen Risiken liegt nicht so sehr in den effektiv entstehenden Verlusten als vielmehr in der Gefahr, bei massierten Versicherungsansprüchen illiquide zu werden. Wie aus den Daten der staatlichen Kreditversicherungsinstitute hervorgeht, handelt es sich bei der überwiegenden Mehrzahl der beglichenen Schadensfälle nicht um Zahlungsunfähigkeit und somit um endgültige Verluste, sondern um Zahlungsverzug, wobei die Beträge zu einem späteren Zeitpunkt zurückfliessen. Die Beträge, die als uneinbringbar abgeschrieben werden müssen, machen nur einen Bruchteil der ausbezahlten Garantiesumme aus.

Die Aufgabe einer Exportkreditversicherung besteht also demnach in erster Linie darin, Verzögerungen in der Kreditrückzahlung zu überbrücken [30]. Im unbestimmbaren Ausmass dieser Überbrückungsleistungen liegt die Gefahr für die privaten Gesellschaften, die sie davon abhalten, die Deckung der politischen und wirtschaftspolitischen Risiken zu übernehmen.

C. Der Staat als Risikoträger

Als Folge der politischen und wirtschaftlichen Instabilität einer Reihe von Absatzländern mehrten sich in den zwanziger Jahren die Fälle, wo geplante Exportgeschäfte aufgegeben werden mussten, da die Höhe der Risiken die Rentabilitätschance überschritt [31]. Die Häufung solcher Fälle hatte einen Rückschlag des Gesamtexportes zur Folge, der sich nicht nur ungünstig auf die direkt betroffenen Industrien, sondern ebenso auf die ganze Volkswirtschaft auswirkte. Die Beschäftigungslage drohte prekär zu werden. Damit wurde das Interesse einer Industriegruppe (Kapitalgüterindustrie) zum Interesse der gesamten Volkswirtschaft. Die Staaten sahen sich gezwungen, Mittel und Wege zu finden, um die Beschäftigung aufrechtzuerhalten. Die Lösung bestand allgemein darin, dass der Staat zu Exportförderungsmassnahmen griff, indem er dem Exporteur durch teilweise Übernahme der politischen und wirtschaftspolitischen Risiken die Mobilisierung von Exportkrediten erleichterte. Die Deckung dieser Risiken durch die Öffentlichkeit drängte sich auf, weil die privaten Kreditversicherungen aus den oben dargelegten Gründen nicht be-

29) Segré Claudio, a. a. O., S. 50.
30) Segré Claudio, a. a. O., S. 52.
31) Lichey Werner, Die Systeme der Exportrisikogarantie, Schriften des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archiv, Nr. 4, 1953, S. 10.

reit sein konnten, diese Risiken ohne ausreichende Garantie des Staates zu übernehmen.

Die Staaten bildeten in der Folge Garantiefonds, die entsprechend der Zielsetzung in den meisten Fällen mit Mitteln der öffentlichen Arbeitslosenversicherungen geäufnet wurden.

Die Verwirklichung der staatlichen Exportkreditversicherungssysteme erfolgte in den einzelnen Staaten in verschiedenen Formen. Grundsätzlich lassen sich drei Typen unterscheiden:

1. Rein staatliche Garantiesysteme. Die Durchführung ist einer Regierungsstelle übertragen.
2. Privatwirtschaftlich durchgeführte Garantiesysteme. Die privaten Gesellschaften handeln im Namen und für Rechnung des Staates, daneben pflegen sie jedoch auch das private Versicherungsgeschäft.
3. Gemischtwirtschaftliche Garantiesysteme. Der Staat ist Teilhaber des Garantieinstitutes und haftet mit seinem Kapitalanteil. Darüber hinaus besteht eine zusätzliche Staatshaftung bei Liquiditätsabzügen, die über die Kapazität des Institutes hinausgehen.

Soweit es sich um nicht-kommerzielle Risiken handelt, waltet der Staat immer als Letzthafter. Die meisten Garantiesysteme übernehmen jedoch auch die Deckung der kommerziellen Risiken, wenn auch mit verschiedenen Einschränkungen. Der Empfänger der Garantie ist in der Regel der Exporteur, der sie zur Erlangung eines Exportkredites dem Kreditinstitut abtreten kann. Neuerdings kann in einzelnen Ländern die Garantie auch direkt den Banken gewährt werden.

Die unmittelbare Aufgabe der staatlichen Garantieinstitute ist bis heute dieselbe geblieben. Sie besteht nach wie vor in der Deckung der besonderen Exportrisiken. Dagegen hat sich die Zielsetzung der Exportrisikogarantie als wirtschaftspolitisches Instrument verschiedentlich geändert [32]. In der Zwischenkriegszeit war das Ziel im wesentlichen die Verminderung der Arbeitslosigkeit. In der Zeit unmittelbar nach dem zweiten Weltkrieg wurde die staatliche Risikogarantie zu einem Werkzeug zur Aktivierung der Handels- und Dienstleistungsbilanz [33]. Das Ziel war nicht mehr Arbeitsbeschaffung, da ja beinahe überall Vollbeschäftigung bestand, sondern Devisenbeschaffung.

Die jüngste Wandlung in der Anwendung dieses Instrumentes steht in direktem Zusammenhang mit dem Ansteigen der Kapitalgüterexporte nach den wirtschaftlichen Aufbauländern und der damit verbundenen Forderung nach mittelfristigen Lieferantenkrediten. Die Exportkreditversicherung ist zu

---

32) Siehe dazu: Lichey Werner, a. a. O., S. 55.

33) Diese Zielsetzung der Exportkreditversicherung ist jüngst in den USA und in Grossbritannien im Zusammenhang mit der Zahlungsbilanzkrise wieder in den Vordergrund getreten.

einem Bestandteil der Exportfinanzierung geworden. Die Lösung der verschiedenen Finanzierungsfragen bei Kapitalgüterexporten vor allem nach unterentwickelten Ländern hängt wesentlich davon ab, in welchem Grade die Exportkreditversicherung fähig ist, den Exporteur von den Risiken der Kreditgewährung zu entlasten. Man kann daher sagen, dass die staatlichen Garantieinstitutionen zu einem Instrument der Entwicklungsfinanzierung geworden sind, wenn natürlich auch das Moment der Sicherung zukünftiger Absatzmärkte eine nicht unbedeutende Rolle spielt.

D. Aspekte und Elemente der staatlichen Garantieinstitutionen

Gegenstand der staatlichen Risikogarantie ist die Geldforderung, die als Preis für eine Warenlieferung im Vertrage mit dem ausländischen Kunden vereinbart worden ist. Die Kreditzinsen können ebenfalls ganz oder teilweise Gegenstand der staatlichen Garantie sein.

Die Haftung des Staates aus der Garantie beginnt in der Regel mit der Ablieferung der Ware [34] und endet mit dem Eingang der monetären Gegenleistung beim Exporteur. Die Garantiefrist schwankt je nach der Natur des Exportgutes im allgemeinen zwischen sechs Monaten und fünf Jahren.

Der Eintritt des Garantiefalles ist im allgemeinen mit dem Schadensfall gegeben, d. h. mit dem nicht-vertragsmässigen Erfüllen der finanziellen Gegenleistung zum festgesetzten Zeitpunkt. Beim kommerziellen Risiko muss in einzelnen Ländern (z. B. Deutschland) zur Geltendmachung des Versicherungsanspruches der Nachweis der Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Kunden erbracht werden. Zwischen dem Entstehen der Forderung an das staatliche Garantieinstitut und dem Auszahlen des Garantiebetrages an den Exporteur ist ganz allgemein eine Karenzfrist eingeschaltet, die mehrere Monate betragen kann und je nach dem Risiko verschieden ist. Diese Massnahme entspringt der Absicht, dass der Staat nicht bei jeder Zahlungsverzögerung in Anspruch genommen wird, bei der vielleicht in kurzer Zeit wieder mit normaler Zahlungsabwicklung gerechnet werden kann.

Jeder Versicherungsvertrag, der zwischen einem Exporteur und dem Staat abgeschlossen wird, enthält zwei feststehende Bedingungen: den Selbstbehalt und die Prämien.

Verschiedene Gründe haben die Staaten veranlasst, nicht alle Exportrisiken und die berücksichtigten besonderen Risiken nicht voll in die staatliche Deckung einzubeziehen. Eine Übernahme aller Exportrisiken durch den Staat wäre trotz der erschwerten Umstände mit dem Gedanken des privaten Unternehmertums

34) Eine Ausnahme ergibt sich dort, wo das Fabrikationsrisiko in die Deckung einbezogen wird.

nicht vereinbar. Es gibt bestimmte Risiken, wie die Marktrisiken (Verkaufs- und Preisrisiko), die von jeher Bestandteil des Unternehmerwagnisses waren. Auch bei den Transaktionen mit besonderen kommerziellen und politischen Risiken soll die Last des Risikos nicht vollständig auf die Allgemeinheit abgeschoben werden können. Der Exporteur sollte sich auch hier mitverantwortlich fühlen für das Gelingen seiner Geschäfte. Um zu vermeiden, dass die staatliche Ausfuhrgarantie von den Exporteuren missbraucht wird, indem sie unseriöse Exportgeschäfte und leichtsinnige Kreditrisiken eingehen, die sie in eigener Haftung nicht eingehen würden, haben die Staaten die Deckung des Risikos beschränkt und einen Selbstbehalt des Garantienehmers festgesetzt. Die von den Staaten festgelegte Mindestgrenze des vom Exporteur zu tragenden Risikoanteils (oder anders ausgedrückt: die Höchstgrenze der vom Staat zu übernehmenden Deckung) ist unterschiedlich, je nachdem, ob es sich um die Deckung kommerzieller oder politischer Risiken handelt. Beim kommerziellen Risiko ist der vom Exporteur zu tragende Anteil im allgemeinen höher. Dieser Unterschied erklärt sich daraus, dass der Exporteur dem kommerziellen Risiko gegenüber mehr Vorsicht üben kann.

Im allgemeinen besteht die Möglichkeit, die staatlichen Garantiesätze nach unten zu variieren. Die Frage, ob im Einzelfall der maximale oder nur ein reduzierter Garantiesatz zur Anwendung kommen soll, hängt von zwei Faktoren ab, einerseits von den Zahlungsverhältnissen auf den einzelnen Exportmärkten und anderseits vom Umfang der gegenüber den einzelnen Ländern jeweils bestehenden und von der Garantie gedeckten Forderungen. Verschlechtern sich die Zahlungsrisiken auf einem bestimmten Markt oder erreicht die mittelfristige Verschuldung aus Exportkrediten ein kritisches Ausmass, so ist eine Herabsetzung des Garantiesatzes gerechtfertigt. Diese Massnahme bezweckt die Einschränkung der Exporte mit Hilfe von Lieferantenkrediten nach einem solchen Markt. Natürlich ist es dem Exporteur freigestellt, weiterhin diesen Markt zu beliefern, aber er muss ein grösseres Eigenrisiko in Kauf nehmen. Hans Bachmann [35] bezeichnet diese Methode der Variation der Garantiesätze als „geradezu einen klassischen Fall einer recht beachtlichen, aber zugleich marktkonformen staatlichen Beeinflussung der Exportströme".

Eine teilweise ähnliche Funktion wie die Variation der Risikoanteile erfüllt auch die Differenzierung der Prämiensätze. Die Festlegung der Prämie kann nach vier Kriterien erfolgen: nach dem Bestimmungsland, der Rechtsnatur des Käufers, der Art der Güter und der Kreditdauer. Die Differenzierung der Prämien nach dem Bestimmungsland kommt einer Wertung der Kreditwürdigkeit dieses Landes gleich, wobei bei erhöhtem Risiko auch eine erhöhte Versicherungsprämie geleistet werden soll. Eine Prämienabstufung nach der Rechtsnatur des Käufers (Privatfirma oder Regierungsstelle) gibt es z. B. in Deutsch-

35) Zaugg E., Schulthess F. W., Bachmann H., a. a. O., S. 27.

land, wo die Prämien bei Verkäufen an öffentliche Stellen entsprechend dem Fehlen des kommerziellen Insolvenzrisikos niedriger angesetzt sind. Bei der Unterscheidung nach Art der Güter ergibt sich, dass die Kapitalgüter im allgemeinen günstigeren Sätzen unterliegen als Konsumgüter. Diese drei Kriterien bestimmen den Basissatz, der durch das wichtigste Kriterium der Kreditdauer noch modifiziert wird.

Im Zusammenhang mit den Prämien stellt sich auch die Frage, ob die staatliche Risikogarantie Subventionscharakter besitzt oder nicht. Das Eidgenössische Statistische Amt definiert die Bundessubventionen als jene Geldleistungen des Bundes, die für einen bestimmten Verwendungszweck, ohne unmittelbare, angemessene Gegenleistung des Empfängers an den Bund und à fonds perdu erfolgen [36]. Nun ist es jedoch ein allgemeines Prinzip der staatlichen Garantieinstitute, dass die Auszahlungen für effektiv eingetretene Schadensfälle vollständig durch die Prämien der Versicherer finanziert werden sollen. Bis heute konnte dieses Prinzip im allgemeinen nicht nur eingehalten werden, sondern darüber hinaus ist es fast allen Instituten gelungen, Überschüsse als Reserven anzulegen. Aus dieser Tatsache kann der Schluss gezogen werden, dass die staatlichen Garantieleistungen in ihrer Gesamtheit keine Subvention im definierten Sinne darstellen. Diese Antwort ist jedoch nur so lange richtig, als dank der internationalen politischen und wirtschaftlichen Situation keine grösseren Verluste eintreten. Wenn wir eventuelle Krisen politischer oder wirtschaftlicher Art mit in die Betrachtung einbeziehen — und das tun alle privaten Kreditversicherungen, sonst könnten sie die besonderen politischen Risiken ebensogut übernehmen wie der Staat —, so kann angenommen werden, dass in einer solchen Zeit infolge der vermehrten Beanspruchung der Garantie Defizite in grösserem Ausmass auftreten werden, die dann von der Allgemeinheit getragen werden müssen [37]. Wenn daher ein Subventionscharakter heute durch günstige Konstellationen erfreulicherweise nicht gegeben ist, so muss er doch als latent vorhanden angesehen werden.

§ 2

Die nationalen Systeme der Exportrisikogarantie

Es gibt heute kein Industrieland von Bedeutung, das nicht in irgendeiner Form ein Institut zur Deckung der besonderen Exportrisiken besitzt. Als die Schweiz im Jahre 1934 die Exportrisikogarantie einführte, besassen schon folgende Länder ähnliche Einrichtungen: England, Belgien, Dänemark, Holland,

36) Subventionsstatistik des Eidgenössischen Statistischen Amtes, 1951, S. 9.

37) Heute wird die staatliche Risikogarantie in allen europäischen Industriestaaten für etwa 10—15 % des Gesamtexportes in Anspruch genommen.

Finnland, Deutschland, Österreich, Italien, Frankreich, Spanien, Norwegen und Schweden. Ausserhalb Europas waren es zu dieser Zeit Japan und die Vereinigten Staaten, die dem Beispiel der europäischen Länder folgten. 1944 schritt auch Kanada zur Gründung einer Exportkreditversicherung. Die Reihe der Länder mit Garantiesystemen wurde in den fünfziger Jahren ergänzt durch Irland, Australien und die Südafrikanische Republik.

Die einzelnen Systeme wurden seit ihrem Bestehen mehrmals revidiert und erweitert mit der Absicht, sie noch wirkungsvoller zu gestalten. Entschloss sich ein Land, das System zu verbessern, dann folgte sofort die Angleichung der anderen Systeme. Dieser sukzessive Angleichungsprozess bewirkte, dass die einzelnen Exportrisikogarantiesysteme, die anfänglich sehr stark voneinander abwichen, heute in ihrer Wirkungskraft für die Wettbewerbsfähigkeit der Exporteure auf den internationalen Märkten alle ungefähr gleichwertig sind [38]. Trotzdem bestehen vor allem in technischer Hinsicht und in einzelnen Bestimmungen immer noch recht erhebliche Ungleichheiten, und neuerdings scheint auch die Garantiedauer wieder Gegenstand der Überbietung zu werden.

Im folgenden sollen die Exportrisikogarantiesysteme von vier Staaten zur Darstellung kommen, die uns für die Arbeit als repräsentativ erschienen, nämlich Grossbritannien, Deutschland, Frankreich und die Schweiz.

A. Grossbritannien

a) Gesetzliche Grundlage und Organisation. Grossbritannien war das erste Land, das schon unmittelbar nach dem ersten Weltkrieg zur Verbesserung der Beschäftigungslage eine staatliche Exportrisikogarantie aufbaute. Die gesetzliche Verankerung erfolgte 1920 durch den „Trade Facilities Act". Aus Mitteln zur Beseitigung der Arbeitslosigkeit wurde ein Garantiefonds errichtet, der 26 Mill. £ betrug. Das Garantiesystem wurde in der Folge mehrere Male reorganisiert und erweitert. Als England nach dem zweiten Weltkrieg nahezu Vollbeschäftigung erreichte, wurde die Exportrisikogarantie zur Hauptsache als Instrument zum Ausgleich der Zahlungsbilanz eingeschaltet. Gleichzeitig mit dieser wirtschaftspolitischen Zieländerung der Risikogarantie wurde das System im Jahre 1949 durch den „Export Guarantees Act" neu geordnet. Der Garantiefonds wurde auf 500 Mill. £ und ein vor dem Weltkrieg geschaffener separater Fonds für Exportgeschäfte „im nationalen Interesse" auf 100 Mill. £ festgesetzt [39]. Beide Fonds mussten seither mehrere Male erhöht werden.

---

38) Siehe dazu: „Die internationale Konkurrenz auf dem Gebiet der Exportkredite", Schweizerischer Bankverein, Bulletin Nr. 5, November 1961.

39) Der Fonds für Exporte „im nationalen Interesse" findet Anwendung bei Geschäften, die den allgemeinen Versicherungsbedingungen des Garantieinstitutes nicht entsprechen, im nationalen Interesse jedoch eine besondere Förderung verdienen.

Tabelle 5

Änderungen der beiden Fonds seit 1949 in Mill. £

	Fonds für die üblichen Exportgeschäfte	Fonds für Exporte im nationalen Interesse
1949	500	100
1952	750	150
1957	750	250
1959	1000	400

Diese Fonds sind so zu verstehen, dass der jeweilige Gesamtbetrag der gewährten Garantien die festgesetzte Limite nicht überschreiten darf.

Die verwaltungsmässige Abwicklung der Garantie liegt in den Händen des Export Credits Guarantee Department (ECGD), das als autonomes Regierungsdepartement nur dem Präsidenten des „Board of Trade" verantwortlich ist. Diese Eingliederung des Garantiesystems in die Organe der Regierung macht die Institution zu einem beweglichen Instrument der englischen Handelspolitik. Dem Departement ist ein Beratungsausschuss (Advisory Council) zur Seite gestellt, der sich aus Vertretern des Board of Trade und der Privatwirtschaft (Banken, Industrie, Arbeitnehmer) zusammensetzt. Der Ausschuss hat jedoch nur beratende Funktion bei der Erteilung von Garantien. Die Entscheide des Garantiedepartements müssen dem Schatzamt zur Überprüfung und Zustimmung vorgelegt werden.

b) Die Durchführung der Exportkreditversicherung und die gedeckten Risiken. Empfänger der Garantie ist in der Regel der Exporteur. Zum Zwecke der Erleichterungen von Kapitalgüterexporten kann die Garantie auch direkt der kreditgewährenden Bank gegeben werden.

Die Garantie kann in Anspruch genommen werden für Exporte von Rohmaterialien, Konsumgütern, Kapitalgütern, für Dienstleistungen und Konsignationslager im Ausland, für Transithandelsgeschäfte, sofern sie dem Land Devisen einbringen, ferner für das Veredlungsgeschäft im Ausland (hier übernimmt der Staat jedoch nur die politischen Risiken) und für eine eventuelle Erhöhung der Fracht- und Versicherungskosten. Im Zusammenhang mit den Anstrengungen zur Förderung der Exporte nach den USA und Kanada gewährt der Staat eine Garantie für die Werbe- und Einführungskosten. Wenn die Aufwendungen des Exporteurs innerhalb festgesetzter Frist nicht durch Verkaufsgewinne gedeckt werden können, übernimmt der Staat die Hälfte der Kosten.

Das ECGD gewährt etwa zwanzig verschiedene Arten von Policen. Der grösste Teil der garantierten Transaktionen beschränkt sich jedoch auf folgende drei Typen:

1. Pauschalpolice (comprehensive guarantee). Diese Police findet beinahe ausschliesslich Verwendung bei Rohstoff- und Konsumgüterexporten und beinhaltet die Deckung des gesamten Exportumsatzes oder aller Lieferungen eines Exporteurs nach einer Mehrzahl von Märkten während einer Periode von einem oder drei Jahren. Die Kreditlaufzeit für das einzelne Geschäft geht in der Regel nicht über sechs Monate nach Verschiffung hinaus.
2. Verlängerte Pauschalpolice. Bei Exporten von leichten Investitionsgütern kann die Pauschalpolice ebenfalls gewährt werden, wenn eine gewisse Regelmässigkeit in der Belieferung der Auslandsmärkte erwartet werden kann. Durch Verlängerungsindossament kann die kurzfristige Pauschalpolice auf drei oder sogar fünf Jahre ausgedehnt werden.
3. Einzelpolice (Specific guarantee policy). Diese stellt die eigentliche Versicherungspolice für mittelfristige Kredite dar und findet Anwendung beim Export von schweren Kapitalgütern. Die Garantie bezieht sich jeweils nur auf ein einzelnes Geschäft, das Gegenstand eines besonderen Versicherungsvertrages darstellt. Die Laufzeit kann bis zu fünf Jahren nach Verschiffung betragen; handelt es sich dabei um eine sogenannte Kontraktpolice, die auch das Fabrikationsrisiko in die Deckung einbezieht, so ist in Einzelfällen sogar eine Garantiefrist bis zu sieben Jahren möglich.

Ist der Exporteur im Besitze einer verlängerten Pauschalpolice und handelt es sich um ein Exportgeschäft mit einem Auftragswert von über 100 000 £ und einer Kreditperiode, die sich über mindestens drei Jahre erstreckt, so besteht die Möglichkeit der Gewährung der direkten Bankgarantie. Praktisch tritt dabei der Exporteur seine Ansprüche aus der Garantie an die kreditgewährende Bank ab, die nun direkt mit dem ausländischen Kunden die Beziehung aufnimmt. Der Exporteur scheidet im Gegensatz zu der üblichen Form der Exportkreditgewährung aus der Haftung aus. Im Schadensfall deckt die direkte Bankgarantie 90 % des Fakturabetrages.

Wenn auch der Umfang der Risiken, gegen die sich der englische Exporteur beim ECGD decken kann, sehr gross ist, so kommt doch der Deckung der besonderen kommerziellen und politischen Risiken die hauptsächlichste Bedeutung zu.

Das kommerzielle Risiko umfasst die Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Käufers, den Zahlungsverzug, der sich über sechs Monate nach Fälligkeit erstreckt, und die Annahmeverweigerung der Waren, wenn den Exporteur kein Verschulden trifft. Der Risikoanteil des Exporteurs beträgt 15 % bei Lieferungen an private Kunden. Ist der Kunde eine öffentliche Stelle, so reduziert sich dieser Anteil auf 5 % des Fakturabetrages. Beim politischen Risiko, einschliesslich dem politischen Katastrophenrisiko, schwankt der Selbstbehalt des Exporteurs zwischen 5 und 10 %. Im Falle der Gewährung der Garantie aus dem Fonds für Exporte „im nationalen Interesse" kann die Deckungsquote des Staates in einzelnen Fällen nahezu 100 % ausmachen.

Die Prämien variieren in Grossbritannien sehr stark. Bei Rohmaterialien und Konsumgütern, die unter der kurzfristigen Globalpolice garantiert werden, liegen sie durchschnittlich bei 0,5 % des Fakturabetrages. Die Raten bei der

verlängerten und mittelfristigen Garantie sind entsprechend höher. Bei einer Garantiefrist von fünf Jahren liegt die Prämie im allgemeinen zwischen 3 und 10 % des Vertragspreises.

Die Tätigkeit des ECGD hat im Verlaufe der letzten Jahre zunehmend an Bedeutung gewonnen. Gegenwärtig wird die Garantie für nahezu ein Fünftel des gesamten britischen Exportes in Anspruch genommen. Ungefähr 75 % aller gewährten Garantien entfallen auf kurzfristige Kredite mit Laufzeiten bis zu sechs Monaten. Mit der wachsenden Zunahme der Kapitalgüterexporte kommt jedoch der mittelfristigen Garantie immer mehr Bedeutung zu. Von allen Exporten in unterentwickelte Länder werden etwa ein Fünftel durch die Garantie gedeckt.

c) Die Erweiterung der Garantien [40]. In den Jahren 1959 und 1960 häuften sich die Klagen der britischen Exportindustrie über eine zu knappe Bemessung der Garantiefristen. Die Beschwerden der Exporteure stützen sich auf die vermeintliche oder effektive Erfahrung, dass ausländische Konkurrenten britische Exporteure durch Gewährung längerer Zahlungsfristen aus ihren angestammten Märkten verdrängen. Auf Grund dieser Beschwerden und im Zusammenhang mit der ungünstigen Entwicklung der britischen Zahlungsbilanz ist das Problem des Exportkredites einschliesslich der Frage der Bedingungen, unter welchen die Exportkreditgarantie von dem ECGD erlangt werden kann, von den interessierten Ministerien neu überprüft worden. Als Resultat dieser Überprüfung haben sich im Frühjahr 1961 in bezug auf das ECGD drei Neuerungen ergeben.

Einmal wurden die Prämien im mittelfristigen Bereich wesentlich reduziert, ohne jedoch vom Prinzip abzuweichen, dass die gesamten Prämieneinnahmen ausreichen sollen, die eintretenden Verluste zu decken. Der Vorteil dieser Prämienreduktion wird sich vor allem auf jene Märkte konzentrieren, auf denen das Risiko am höchsten ist und wo daher auch die höchsten Prämiensätze zur Anwendung kommen.

Die zweite Neuregelung kommt den Bedürfnissen der Finanzierung grosser Projekte zu, die der Natur nach langfristig ist und über fünf Jahre hinausgeht. Bis anhin waren in Grossbritannien Kredite mit mehr als fünfjähriger Dauer im allgemeinen nur erhältlich, wenn es einer ausländischen Regierung gelang, auf dem Londoner Kapitalmarkt eine Anleihe aufzunehmen, oder wenn sie sich einen direkten Regierungskredit sichern konnte. Die Neuregelung besteht nun darin, dass das ECGD bei Exporten von schweren Kapitalgütern die Garantie über fünf Jahre ausdehnen kann, um damit die Mobilisierung von entsprechenden Bankkrediten zu erleichtern. Um jedoch das Ausmass solcher längerfristig garantierten Kredite innerhalb gewisser Schranken zu halten, muss es sich um die Finanzierung von Grossprojekten wie Kraftwerken, Stahlwerken, Pipelines,

40) Bank of England, Quarterly Bulletin, Juni 1961.

Eisenbahnen, usw. handeln, wobei sich der Exportauftrag in der Regel auf mindestens zwei Mill. £ belaufen muss.

Die dritte Neuregelung besteht in der Einführung spezieller Garantieerleichterungen zur Exportanregung der kleineren Geschäfte. In den Genuss dieser Fazilitäten kann eine Firma gelangen, deren gesamter Exportumsatz im vorangegangenen Jahr den Wert von 10 000 £ nicht überschritten hat. Die Vergünstigungen erlöschen nach einer Periode von zwei Jahren oder nach dem Erreichen eines Exportumsatzes von 20 000 £.

B. Deutschland

a) Gesetzliche Grundlage und Organisation. Die erste deutsche Exportkreditversicherung geht auf das Jahr 1925 zurück. Das heutige Garantiesystem wurde 1949 eingeführt und beruht auf dem „Gesetz über die Übernahme von Sicherheitsleistungen und Gewährleistungen im Ausfuhrgeschäft" vom 26. August 1949. Der Garantiefonds wurde durch das Gesetz auf 120 Mill. DM festgelegt. Um mit der Expansion des Exportes Schritt zu halten, musste der Fonds in der Folge mehrere Male erhöht werden. Heute beträgt er das Hundertfache des ursprünglichen Plafonds.

Tabelle 6

Änderungen des Garantieplafonds seit der Wiedereinführung der Kreditversicherung im Jahre 1949

1949	120 Mill. DM	1954	5 000 Mill. DM
1950	600 Mill. DM	1955	7 500 Mill. DM
1951	1 200 Mill. DM	1957	9 500 Mill. DM
1952	2 400 Mill. DM	1960	12 000 Mill. DM
1953	4 000 Mill. DM		

Mit der Durchführung der Risikogarantie wurden die beiden privaten Unternehmen „Hermes-Kreditversicherungs-AG", Hamburg, und die „Deutsche Revisions- und Treuhand-AG", Frankfurt, betraut. Beide Gesellschaften bildeten zu diesem Zweck ein Konsortium, wobei jedoch nur die Hermes mit der Öffentlichkeit in Berührung kommt. Sowohl die „Hermes" als auch die „Treuhand" hatten sich schon in der Vorkriegszeit mit dem Exportkreditversicherungsgeschäft befasst und besassen daher auch die notwendige Erfahrung. Überdies glaubte man, dass die beiden Gesellschaften besser als irgendeine neugebildete staatliche Behörde in der Lage wären, die Durchführung nach kaufmännischen Prinzipien zu handhaben. Beide Gesellschaften handeln im Namen und

auf Rechnung des Staates. Sie sind nur Mandatare der Bundesregierung ohne jegliche finanzielle und risikotragende Beteiligung. Sämtliche Einnahmen aus Prämien fliessen der Bundeskasse zu, woraus auch alle Schadensfälle aus der Garantie gedeckt werden.

Die Zweispurigkeit in der Organisation und der Aufgabenteilung, die äusserlich in der geteilten Geschäftsabwicklung durch die beiden privaten Anstalten zum Ausdruck kommt, ergibt sich aus der begrifflichen Trennung von Garantie und Bürgschaft.

Die Deckungsform der Bundesgarantie wird angewendet, wenn der ausländische Schuldner ein privater Käufer ist. Sämtliche Geschäfte, die die Bundesgarantie nach sich ziehen, werden von der „Hermes" behandelt.

Die Form der Bundesbürgschaft kommt zur Anwendung, wenn der ausländische Schuldner eine Regierung, eine Behörde oder sonst eine Körperschaft des öffentlichen Rechts ist, aber auch dann, wenn es sich um einen privaten Abnehmer handelt, dessen Schuld jedoch von einer öffentlich-rechtlichen Institution verbürgt ist. In all diesen Fällen wird der Kredit von der „Treuhand" im Namen und auf Rechnung des Staates garantiert [41].

Die Geschäftsabwicklung der beiden privaten Versicherungsgesellschaften unterliegt, soweit sie das staatliche Garantie- und Bürgschaftssystem umfasst, der Kontrolle durch die Bundesschuldenverwaltung.

Die Entscheidungen über Anträge auf Garantien und Bürgschaften sowie über deren Modifikation wie z. B. die Veränderung der Selbstbeteiligungsquote der Exporteure und die Festsetzung der Abwicklungszeiten werden von einem interministeriellen Ausschuss getroffen. In den Ausschuss sind auch Vertreter der Industrie, des Exporthandels und der Banken einbezogen. Bei Anträgen, deren Summe eine Milliarde DM überschreitet, muss der Entscheid des Ausschusses noch vom Wirtschafts- und Finanzministerium gutgeheissen werden.

b) Die Durchführung der Exportkreditversicherung und die gedeckten Risiken. Die Garantie oder die Bürgschaft kann bei der Ausfuhr sowohl von Konsumgütern als auch von Kapitalgütern in Anspruch genommen werden. Die Laufzeit des versicherten Kredites beträgt bei Verbrauchsgütern im allgemeinen maximal sechs Monate. Bei Kapitalgütern wird die Frist von Fall zu Fall festgelegt. In Übereinstimmung mit den Empfehlungen der „Berner Union" übersteigt die Garantiefrist bei Lieferantenkrediten nur selten die Fünfjahresgrenze.

In der Wahl der Police stehen dem Exporteur mehrere Möglichkeiten offen. Für einzelne Transaktionen gibt es die Einzelgarantie, für alle Geschäfte mit einem bestimmten ausländischen Kunden die sogenannte revolvierende Dekkung, für Geschäfte mit mehreren Kunden in einem oder mehreren Ländern die Mantelgarantie. Will der Exporteur seinen gesamten Exportumsatz ver-

41) Diese Deckungsform der Bürgschaft kommt generell bei allen Lieferungen nach den Ostblockstaaten und nach der Volksrepublik China zur Anwendung.

sichern, so steht ihm die Pauschalgarantie zur Verfügung. Die umfassenden Policen sind zu günstigeren Prämien erhältlich.

Die staatliche Deckung umfasst vier Typen von Risiken: das Fabrikationsrisiko, das kommerzielle Risiko, das wirtschaftspolitische Risiko und das politische Katastrophenrisiko. Das Fabrikationsrisiko kann für sich Gegenstand einer Spezialgarantie sein, während das kommerzielle, das wirtschaftspolitische und das politische Katastrophenrisiko nur als Gesamtheit gedeckt werden.

Das Fabrikationsrisiko wird nur übernommen, wenn es sich um Güter handelt, die infolge ihrer Spezialanfertigung anderweitig nicht oder nur mit Verlust verwertbar sind. Die Sicherheit wird im Gegensatz zu den andern Risiken nicht für den Fakturawert der zu liefernden Ware geleistet, sondern nur nach den ermittelten Selbstkosten. Eventuelle Erlöse aus anderweitiger Verwertung oder eventuell geleistete Anzahlungen des Auftraggebers werden von den Selbstkosten abgezogen. Vom effektiv entstehenden Verlust übernimmt der Staat 80 %. Die Prämie beträgt 1 % der versicherten Summe, wenn das Fabrikationsrisiko separat gedeckt wird, und 0,75 %, wenn die Deckung zusammen mit den andern Risiken erfolgt.

Das kommerzielle Risiko umfasst das Risiko der Zahlungsunfähigkeit des privaten ausländischen Kunden, nicht jedoch dasjenige des Zahlungsverzugs. Erst wenn der Exporteur nachweisen kann, dass seine Forderung uneinbringlich geworden ist, kann er Anspruch auf die Versicherung erheben. Der Selbstbehalt des Exporteurs beträgt mindestens 30 % und kann je nach der Bonität des ausländischen Kunden auf 50 % erhöht werden. Die Garantiekosten belaufen sich bei Barzahlungslieferungen auf 0,75 % des garantierten Betrages und bei Kreditlieferungen auf 1,5 % für die ersten sechs Monate. Für jeden weiteren Monat wird zusätzlich 0,1 ‰ der versicherten Summe erhoben.

Das wirtschaftspolitische Risiko beinhaltet das Transfer- und Konvertierungsrisiko. Der Risikoanteil des Exporteurs ist auf 20 % des Ausfalles angesetzt. Nach Eintritt des Schadens muss bis zur Auszahlung des Garantiebetrages eine Karenzfrist abgewartet werden, die beim Transfer- und Konvertierungsrisiko im allgemeinen drei Monate, bei den übrigen politischen Risiken sechs Monate beträgt. Das Katastrophenrisiko wird nur soweit gedeckt, als es unter das politische Risiko fällt. Die Kosten der Deckung sämtlicher politischer Risiken bei Verkäufen an öffentlich-rechtliche Körperschaften setzen sich zusammen aus einer Basisrate und einer zusätzlichen Prämie pro rata temporis. Die Basisrate selbst ist abgestuft und beträgt 1 % für die ersten 3 Mill. DM, 0,75 % für die nächsten 2 Mill. DM und 0,5 % für den Betrag, der 5 Mill. DM übersteigt. Die Zeitrate beläuft sich auf 0,5 ‰ pro Monat für Zahlungsperioden unter zwei Jahren und auf 0,4 ‰ pro Monat für Perioden, die länger als zwei Jahre dauern.

In der Zeit von 1949 bis 1959 erreichten die versicherten Exportkredite den Betrag von 22,7 Mrd. DM. Gemessen an den gesamten Exporten im gleichen Zeitraum sind das ungefähr 10 %. Zur Zeit gehen nahezu 90 % aller mit der Risikogarantie ausgestatteten Exporte in die Entwicklungsländer. Die Garantien betreffen hauptsächlich die Exporte nach Indien, Argentinien, Vereinigte Arabische Republik, Brasilien, Iran, Venezuela und Irak.

c) Die Erweiterung der Garantien. Das deutsche Exportgarantiesystem hat durch das Haushaltgesetz vom Jahre 1959 [42] einige bedeutende Erweiterungen erfahren. Durch Ziffer 2, § 18 des Haushaltgesetzes wurde der Bund ermächtigt, im Rahmen einer besonderen Bürgschaft zum Zwecke der Umschuldung Garantien zu übernehmen, die die Fünfjahresgrenze der „Berner Union" überschreiten.

Nach Ziffer 3 desselben Paragraphen kann die Regierung in besonderen Fällen Garantien für Exportkredite zu bedeutend günstigeren Bedingungen (geringerer Selbstbehalt) gewähren, als dies sonst der Fall ist. Diese Möglichkeit ist vorgesehen für Exportgeschäfte, die nach kommerziellen Grundsätzen allzu riskant sind, jedoch im staatlichen Interesse der Bundesrepublik der besonderen Förderung bedürfen.

In unserem Zusammenhang von besonderer Bedeutung ist die Bestimmung der Ziffer 4. Dadurch wird der Bund ermächtigt, Garantien auch für Finanzkredite an das Ausland zu übernehmen. Bedingung für diese Garantieübernahme ist, dass der Empfänger die Kredite für die Finanzierung besonders förderungswürdiger Vorhaben verwendet. Solche Finanzkredite können sowohl privaten Unternehmungen als auch öffentlich-rechtlichen Körperschaften zufliessen. Die Kredite sollen langfristig und nicht gebunden sein.

Mit dieser Einführung der Garantie für langfristige Finanzkredite, die zugleich ungebunden sein sollen, hat die Bundesrepublik einen Schritt auf dem Wege zur befriedigten Lösung des Problems der Kreditlaufzeiten überhaupt unternommen. Eine weitere Ausdehnung der Lieferantenkredite, wie sie von den Entwicklungsländern gefordert wird, könnte dadurch vermieden werden.

C. Frankreich

a) Gesetzliche Grundlage und Organisation. Nachdem schon England, Deutschland und einige weitere europäische Länder Risikogarantiesysteme eingeführt hatten, sah sich auf Drängen der Exportindustrie auch Frankreich im Jahre 1928 veranlasst, eine Möglichkeit zur Deckung der besonderen Ausfuhrrisiken zu schaffen. Das heutige staatliche Garantiesystem beruht auf einem

42) Haushaltgesetz der Bundesrepublik 1959, § 18, Ziffer 2—4.

Gesetz vom 1. Juli 1946. Eine Sonderverordnung legte zwei Jahre später den Umfang und die Art der Risiken fest, die der Staat durch Garantie zu übernehmen gewillt war. Ein weiteres Gesetz vom 1. Juni 1949 regelte endgültig den Aufgabenbereich der staatlichen Versicherung.

Die Durchführung der Garantie liegt bei der gemischtwirtschaftlichen Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur (COFACE). Die Gesellschaft ist als Aktiengesellschaft konstituiert. Das Aktienkapital von 2,25 Mill. NF ist zur Hauptsache im Besitz staatlicher Kreditinstitutionen (Caisse des Dépôts et Consignations, Crédit National, Banque Française du Commerce Extérieur usw.). Der Rest des Kapitals verteilt sich auf verstaatlichte und private Versicherungsgesellschaften.

Entsprechend ihrer gemischtwirtschaftlichen Form nimmt die COFACE in ihrer Funktion eine Doppelstellung ein: Sie handelt als Mandatarin des Staates und gleichzeitig als private Versicherungsgesellschaft. Auf eigene Rechnung — jedoch unter Kontrolle des Staates und, wenn notwendig, mit dessen finanzieller Hilfe — übernimmt sie bei kurzfristigen [43] Exportgeschäften die üblichen kommerziellen Risiken. Im Namen und auf Rechnung des Staates garantiert sie alle sonstigen Risiken. Über die Gewährung der Staatsgarantie entscheidet die „Commission des Garanties et du Crédit au Commerce Extérieur". Diese Kommission setzt sich zusammen aus Vertretern des Wirtschafts- und Finanzministeriums, des Aussenministeriums, des Industrieministeriums, der Banque de France, der Crédit National, der Banque Française du Commerce Extérieur, der privaten Kreditversicherungen und der Spitzenorganisationen der Industrie. Aufgabe dieses Ausschusses ist ebenfalls die Überwachung der privaten Versicherungstätigkeit der COFACE. In besonderen Fällen, insbesondere wenn es sich um die Staatsgarantie für kurzfristige Geschäfte handelt, kann die Kommission ihre Entscheidungsbefugnis an die COFACE abtreten. Neben der Kommission besteht ein Verwaltungsrat, dem nur Vertreter der Wirtschaft angehören. Dieser Rat legt je nach der politischen und wirtschaftlichen Situation des Empfängerlandes die Deckungs- und Prämiensätze fest. Der Staat behält sich jedoch das Recht vor, gegen Beschlüsse, die den Interessen der Regierung nicht entsprechen, zu intervenieren.

Eine Beschränkung des Risikovolumens, das der Staat übernehmen kann, besteht nicht. Im Schadensfall erhält die COFACE die erforderlichen Mittel direkt vom Schatzamt.

---

43) Die Bezeichnung „kurzfristig" wird in diesem Zusammenhang recht elastisch verwendet. Als kurzfristige Operationen gelten Verbrauchsgüterlieferungen auf Kredit bis zu drei Monaten, aber ebenfalls Lieferungen von leichten Investitionsgütern mit einer Zahlungsfrist bis zu zwei Jahren. Für längerfristige Transaktionen kann das kommerzielle Risiko nicht gedeckt werden. In der Regel handelt es sich jedoch dann um Lieferungen an Regierungen oder öffentlich-rechtliche Körperschaften und Anstalten, bei welchen das kommerzielle Risiko automatisch zum politischen Risiko wird.

Handelt die Gesellschaft auf eigene Rechnung, so besitzt sie eine Staatsgarantie für Nettodefizite, die 10 % der eingenommenen Prämien übersteigen. Als Gegenleistung liefert die Gesellschaft 2 % der Prämieneinnahmen an das Schatzamt ab. Bei vorübergehenden Kassaschwierigkeiten hat die COFACE die Möglichkeit, auf das Schatzamt zurückzugreifen. Das Volumen der Risiken, die sie auf eigene Rechnung übernimmt, ist für jedes einzelne Geschäft auf 1 Mill. NF beschränkt.

b) Die Durchführung der Exportkreditversicherung und die gedeckten Risiken. Die Garantie wird sowohl für Konsumgüter als auch für Kapitalgüter gewährt. Die Garantierung von Konsumgütern und leichten Kapitalgütern erfolgt in der Form von Globalpolicen, die sowohl das politische als auch das kommerzielle Risiko decken. Die Deckung erstreckt sich bei Konsumgütern bis zu drei Monaten, während sie bei leichten Kapitalgütern eine Frist bis zu zwei Jahren umfassen kann. Für Kredite über zwei Jahre, die bei schweren Kapitalgütern Anwendung finden, wird die Garantie durch Einzelpolicen gewährt. Gedeckt sind in einem solchen Fall nur die nicht-kommerziellen Risiken.

Das französische Garantiesystem umfasst die Deckung folgender Risiken: Fabrikationsrisiko, kommerzielle Risiken, politische und wirtschaftspolitische Risiken, Katastrophenrisiken und teilweise auch die Kurs- und Kostensteigerungsrisiken.

Die Fabrikationsrisikogarantie wird gewährt, wenn es sich um einen öffentlichen Abnehmer handelt und im allgemeinen nur bei Transaktionen mit Zahlungsfristen über zwei Jahre.

Die kommerziellen Risiken werden nur bei den Globalpolicen gedeckt. Die Deckung umfasst sowohl den Zahlungsverzug als auch die Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Kunden. Der Selbstbehalt des Exporteurs beträgt 20 % bei Exporten nach europäischen Ländern und nach Nord-Amerika und 25 % bei Exporten nach andern Wirtschaftsgebieten.

Das politische Risiko umfasst die Möglichkeit der Nichterbringung der Gegenleistung durch den Staat oder durch eine öffentliche Anstalt, ferner das Transfer- und Konvertierungsrisiko und das Risiko eines Moratoriums. Das Konvertierungsrisiko, das die politischen Wechselkursrisiken beinhaltet, kann durch eine Spezialpolice gedeckt werden. Die COFACE übernimmt dann sowohl Verluste als auch Gewinne aus dem Umtausch der Deviseneinnahmen, die durch Termingeschäft nicht abgesichert werden können. Während in einem solchen Fall der Staat die beinahe hundertprozentige Deckung übernimmt, muss der Exporteur in allen anderen Fällen des wirtschaftspolitischen Risikos einen Risikoanteil übernehmen, der zwischen 10 und 20 % liegt. Ausnahmsweise kann der Selbstbehalt des Exporteurs bis auf 5 % reduziert werden. Die Auszahlung des Garantieanspruchs erfolgt beim Wechselkursrisiko im allge-

meinen 30 Tage nach Schadensfall. Bei den übrigen Risiken ist eine Karenzfrist von sechs Monaten angesetzt.

Beim Katastrophenrisiko werden sowohl politische Katastrophen wie Krieg und Revolution als auch Elementarkatastrophen in die Garantie einbezogen. Die Versicherungsbedingungen sind im allgemeinen dieselben wie beim wirtschaftspolitischen Risiko.

In der sogenannten „Garantie de Prix" übernimmt der Staat das Risiko möglicher Steigerungen der Lohn- und Materialkosten während der Fabrikationszeit [44]. Voraussetzung ist, dass der Verkaufspreis schon vor Inangriffnahme des Auftrages verbindlich festgesetzt werden muss und dass die Herstellungszeit mindestens sechs Monate beträgt. Eine weitere einschränkende Voraussetzung besteht darin, dass die Rechnung für das Exportgut in ausländischer Währung fakturiert sein muss.

Das französische System schliesst auch das Wechselkursrisiko in die Garantie ein, wenn die Ursache der Wechselkursänderung nicht durch staatliche Massnahmen, sondern durch normale wirtschaftliche Faktoren bedingt ist. Die Garantiebedingungen sind dieselben wie beim wirtschaftspolitischen Wechselkursrisiko.

Die für die Garantie erhobenen Prämien sind nicht einheitlich festgelegt, sondern differieren je nach dem Bestimmungsland, der Art des Exportgutes, der Länge des Kredites, dem wirtschaftlichen Standing sowohl des Exporteurs als auch des ausländischen Importeurs und nach dem Typ der Police.

Die Garantiefrist geht im allgemeinen nicht über fünf Jahre nach Lieferung hinaus. Zu Beginn des Jahres 1961 ist jedoch die Möglichkeit für eine langfristige Exportkreditversicherung geschaffen worden. Beim Export von Grossprojekten kann sich nun die Garantie auf eine Laufzeit bis zu fünfzehn Jahren erstrecken. Voraussetzung für eine solch langfristige Garantie ist jedoch ein Regierungsvertrag zwischen Frankreich und dem Empfängerland.

Der Anteil der garantierten Exporte an der Gesamtausfuhr Frankreichs bewegte sich in den jüngsten Jahren um 10 %; ungefähr 70 % aller mit der Garantie versehenen Exporte gehen in die Entwicklungsländer.

D. Schweiz

a) Gesetzliche Grundlage und Organisation. Die Einführung der Exportrisikogarantie erfolgte in der Schweiz erst im Jahre 1934 [45], nachdem schon alle bedeutenden Industriestaaten entsprechende Systeme aufgebaut hatten.

---

44) Es ist jedoch nicht so, dass die vollen Verluste aus der Inflation vom Staat übernommen werden, sondern lediglich die Differenz zwischen dem eventuell stärker angestiegenen französischen Preisniveau und demjenigen des Welthandels.

45) Bundesbeschluss vom 28. März 1934.

Der Grund dieses späten Eingreifens des Staates mag wohl im verwurzelten liberalen Wirtschaftsgedanken gesehen werden, der die Hilfe des Staates als ultima ratio betrachtet. Eine Mithilfe des Staates drängte sich jedoch auf, nachdem in den Krisenjahren die Ausfuhr bedrohlich abnahm und damit die Lage auf dem Arbeitsmarkt unhaltbar wurde. Die schweizerische Gesamtausfuhr sank von 2,1 Mrd. Fr. im Jahre 1928 auf 800 Mill. Fr. im Jahre 1932.

Nachdem das Garantiesystem im Herbst 1936 einige Erweiterungen erfahren hatte, erfolgte im April 1939 die Überführung der auf dem Notrecht bestandenen Regelung in die ordentliche Gesetzgebung [46]. In jüngster Zeit drängte sich eine weitere Neugestaltung der staatlichen Risikogarantie auf, da sich einige Bestimmungen insofern als zu eng erwiesen, „als sie es unserer Exportindustrie nicht erlaubten, den internationalen Konkurrenzkampf mit ungefähr gleichen Waffen zu bestehen" [47]. Die Garantiesätze waren in der Schweiz geringer als in allen andern europäischen Staaten; dazu kam noch, dass sich die Garantiesätze nicht wie im Ausland auf den Fakturabetrag, sondern auf die Selbstkosten bezogen.

Die Anpassung an die gewandelten Erfordernisse wurde durch das Bundesgesetz über die Exportrisikogarantie vom 26. September 1958 vollzogen.

Für die administrative Durchführung der Garantie wurde eine spezielle Geschäftsstelle geschaffen, die dem Sekretariat des Verbandes schweizerischer Maschinenindustrieller mit Sitz in Zürich angeschlossen ist.

Die Geschäftsstelle nimmt die Garantiegesuche entgegen und leitet sie nach einer ersten Prüfung an eine spezielle Kommission weiter. Diese Kommission, die aus je drei Mitgliedern des Bundes und der Wirtschaft besteht (Vorsitz führt immer ein Vertreter des Bundes), stellt nach einer nochmaligen Überprüfung Antrag an die Entscheidungsinstanz. Je nach der Höhe der zu gewährenden Garantie ist die Entscheidungsinstanz eine andere:

bei einer Garantiesumme bis 250 000 Franken entscheidet die Handelsabteilung des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes;

bei einer Garantiesumme über 250 000 Franken bis 500 000 Franken liegt die Entscheidungsbefugnis beim Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement;

bei einer Garantiesumme über 500 000 Franken entscheidet das Eidgenössische Volkswirtschaftsdepartement mit Zustimmung des Eidgenössischen Finanz- und Zolldepartementes.

Gesuche von grundsätzlicher Tragweite und solche, denen aus andern Gründen eine besondere Bedeutung zukommt, sind dem Bundesrat zum Entscheid vorzulegen.

Im Gegensatz zur Zeit von 1934 bis 1939 ist das Garantievolumen des Staates nicht mehr gesetzlich beschränkt. Jedoch wird jährlich im Budget zur

46) Bundesgesetz über die Exportrisikogarantie vom 6. April 1939.

47) Botschaft des Bundesrates vom 13. Mai 1958 betr. ein neues Gesetz über die Exportrisikogarantie.

Deckung der laufenden Kosten ein bestimmter Betrag vorgesehen, dem auf der Einkommensseite der Prämieneingang und die Rückzahlungen gegenüberstehen.

b) Die Durchführung der Exportkreditversicherung und die gedeckten Risiken. Empfänger der Garantie ist in der Regel der Exporteur.

Die Garantie kann jedoch auch direkt an Dritte gewährt werden. Garantienehmer können somit grundsätzlich auch Bankengruppen, Finanzierungsgesellschaften und selbst Obligationäre sein, vorausgesetzt, dass die eingesetzten Mittel zur direkten Finanzierung schweizerischer Exporte verwendet werden. Gedacht ist hier an Fälle, wo durch Kredite und Anleihen direkt der ausländische Importeur finanziert wird.

Die staatliche Risikodeckung kann Anwendung finden auf sämtliche Exporte von Gütern, die in der Schweiz hergestellt werden. Weiter umfasst die Garantie auch die Risiken im Zusammenhang mit der Haltung von Konsignationslagern im Ausland und mit im Ausland auszuführenden Bau- und Montagearbeiten.

Die Garantie kann sowohl in der Form der Einzelpolice als auch der Globalpolice gewährt werden. Die Globalpolice umfasst sämtliche Exporttransaktionen nach einem bestimmten Land innerhalb eines halben Jahres. Bei Industriezweigen, die stark exportorientiert sind und deren einzelne Unternehmen regelmässig bestimmte ausländische Märkte beliefern, kann die Globalpolice im Interesse einer administrativen Vereinfachung direkt dem Verband gewährt werden, der die Garantie dann den einzelnen Exporteuren erteilt.

Die staatliche Garantie erstreckt sich nur auf die Deckung der politischen und wirtschaftspolitischen Risiken, die durch folgende Ereignisse konkretisiert werden können:

Transferschwierigkeiten und Moratorien, Verschlechterung fremder Währungen;

Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungsverweigerung von Regierungen oder öffentlich-rechtlichen Körperschaften sowie von Betrieben privaten Rechts, die öffentliche Dienste wahrnehmen („public utilities");

ausserordentliche politische Massnahmen des Abnehmerstaates oder politische Katastrophenereignisse wie Krieg, Revolution usw.;

Unmöglichkeit der Auslieferung von auf Bestellung fabrizierten Waren infolge politischer Massnahmen und Ereignisse.

Im Gegensatz zu den meisten Garantiesystemen schliesst die Schweiz das kommerzielle Risiko ausdrücklich von der staatlichen Deckung aus. Dagegen besteht die Möglichkeit der Absicherung dieser privaten Kundenrisiken durch private Kreditversicherungen. Von dieser Möglichkeit wird jedoch nur in sehr geringem Umfang Gebrauch gemacht.

Der Garantiesatz ist durch Gesetz auf maximal 85 % des Fakturabetrages festgesetzt, allerdings mit der Einschränkung, dass im Schadensfall der aus-

bezahlte Betrag die Selbstkosten nicht übersteigen darf. Ein Anspruch auf den Höchstsatz besteht jedoch nicht. Die prozentuale Deckung, die der Staat übernimmt, wird für jeden einzelnen Fall festgelegt [48]. Im Schadensfall erfolgt die Auszahlung sechs Monate nach dem Fälligkeitstermin oder dem Eintritt des Verlustes.

Die Prämien richten sich nach der Höhe des Garantiesatzes und nach der Dauer der Versicherung. Bei einem Garantiesatz von 60 % und weniger beträgt die Prämie 5 ‰ des Fakturabetrages. Für je 5 % Erhöhung des Garantiesatzes erhöht sich auch die Prämie um 0,5 ‰. Beim maximalen Deckungssatz von 85 % kommt die Prämie ohne Berücksichtigung der Garantiedauer auf 0,75 % zu stehen. Für je sechs Monate nach dem ersten halben Jahr wird ein Zeitzuschlag von 0,5 ‰ erhoben, der während der ganzen Garantiedauer ebenfalls auf dem Fakturabetrag und nicht etwa auf dem Pro-rata-Ausstand basiert.

Die von der schweizerischen Exportrisikogarantie gedeckten Lieferantenkredite gehen im allgemeinen nicht über fünf Jahre hinaus. Am 1. November 1961 setzte der Bundesrat jedoch eine Änderung der Vollziehungsverordnung zum Bundesgesetz über die Exportrisikogarantie in Kraft, die zur Hauptsache darin besteht, dass die Garantiedauer für Lieferantenkredite inskünftig auf mehr als fünf Jahre ausgedehnt werden kann. Da für längere Garantiefristen naturgemäss ein höheres Risiko besteht, wurden auch die Prämiensätze für diese Zeit erhöht, indem der Zeitzuschlag für jedes ganze oder angebrochene Halbjahr, das über fünf Jahre nach Lieferung hinausgeht, auf 1 ‰ der Garantiesumme festgesetzt wurde. Gleichzeitig mit der teilweisen Änderung der Vollziehungsverordnung wurde auch die Bestimmung aufgenommen, dass bei Lieferungen an öffentlich-rechtliche Körperschaften ein Prämienzuschlag von 25 % erhoben werden soll. Die Erhebung dieses Zuschlages hat seine Begründung darin, dass bei Lieferungen an öffentliche Abnehmer die vom Staat zu übernehmenden Risiken ebenfalls die üblichen Kundenrisiken beinhalten, während diese bei Lieferungen an private Kunden von der Deckung ausgeschlossen sind.

Neben der nunmehr geschaffenen Möglichkeit der verlängerten Garantiegewährung bei Lieferantenkrediten besteht schon seit 1959 im Zusammenhang mit der Gewährung von Finanzkrediten die Möglichkeit, die Garantie auf Fristen bis zu zehn Jahren auszudehnen.

Der Anteil des Fakturawertes der garantierten Geschäfte an der schweizerischen Gesamtausfuhr betrug 1960 8,4 %. Im Jahre 1961 erhöhte sich dieser Anteil auf 10,5 %. Im Rahmen des Gesamtengagements des Bundes entfallen ungefähr 60 % auf Garantien für Lieferungen an Entwicklungsländer.

---

48) Im Jahre 1961 betrug der durchschnittliche prozentuale Deckungssatz 75,3%.

Drittes Kapitel

Die Aufbringung der mittelfristigen Exportkredite

Mit dem Bestehen staatlicher Risikoträger ist die notwendige Voraussetzung zur Mobilisierung mittelfristiger Exportkredite gegeben. Gegen Abtretung der Garantieansprüche und der Exportforderung kann sich der Exporteur entweder für sich selbst oder für seinen ausländischen Kunden den notwendigen Überbrückungskredit beschaffen. Da jedoch in den meisten Fällen die Deckung der Exportkreditversicherungen nicht den vollen Fakturabetrag umfasst, ist eine hundertprozentige Übertragbarkeit der Exportforderung an die kreditgewährende Bank unmöglich. Der Exporteur bleibt für die ungedeckten Risiken bis zum Eingang der letzten Zahlung des Käufers im Obligo.

Hinsichtlich der Bereitstellung der finanziellen Mittel sind nun den Kreditinstituten zum vornherein gewisse Grenzen gesetzt. Diese Grenzen, die sowohl die Befristung als auch das Volumen der mittelfristigen Exportkredite betreffen können, verlaufen in den einzelnen Ländern verschieden und hängen von der Struktur der Geschäftsbanken ab. „Bei den Geschäftsbanken ergeben sich die Grenzen ganz zwangsläufig aus ihren Liquiditätsbedürfnissen: Sie können ihre überwiegend kurzfristigen Depositen naturgemäss nicht in derart langfristigen Exportkrediten festlegen, wie sie den Bedürfnissen der Entwicklungsländer nach Quasi-Auslandsanleihen entsprechen würden.[49]" Mit der Forderung der kapitalschwachen Aufbauländer nach stets längeren Zahlungszielen sind daher vielfach die Möglichkeiten der Banken zur Übernahme der entsprechenden Finanzierung ungenügend geworden, so dass sich die Regierungen der meisten Exportstaaten veranlasst sahen, neben der Deckung der besonderen Risiken auch bei der Finanzierung mitzuwirken. Die Mitwirkung des Staates bei der Exportfinanzierung kann grundsätzlich in zwei Formen erfolgen:

1. Bereitstellung eines revolvierenden Fonds aus Steuer- und/oder Kapitalmarktmitteln;
2. Ermächtigung der Notenbank, die Wechsel aus Exportkrediten ausserhalb der den Banken zustehenden Limiten zum Rediskont entgegenzunehmen; die primäre Aufbringung der Exportkredite wird dem bestehenden Bankenapparat überlassen.

---

49) Anspach Richard, „Die Finanzierung der Ausfuhr in die Entwicklungsländer", als Aufsatz erschienen in der Zeitschrift „Europäische Wirtschaft", Sonder-Ausgabe, Nr. 10, Bonn 1959.

In der Praxis kommen vielfach auch Mischformen vor. Es ist jedoch nicht so, dass bei Bestehen eines staatlichen Exportfinanzierungssystems die Finanzierung der Exporte ausschliesslich über dieses System erfolgt. Sehr oft kommt der Mitwirkung des Staates nur ergänzende Bedeutung zu.

Welche Lösung das Problem der Aufbringung mittelfristiger Exportkredite in den einzelnen Volkswirtschaften gefunden hat, soll hier wiederum am Beispiel der vier Länder Grossbritannien, Deutschland, Frankreich und Schweiz gezeigt werden.

A. Grossbritannien

Die Lösung des besonderen Problems der Exportfinanzierung erfolgte in Grossbritannien zur Hauptsache im Rahmen des bestehenden Bankensystems, allerdings unter Mitwirkung der staatlichen Garantieinstitution und neuerdings auch unter Mithilfe der Bank of England. Lediglich zur Finanzierung von Exporten des Schiff- und Flugzeugbaus [50] bestehen spezialisierte Institutionen.

In der ersten Nachkriegszeit bis zu Beginn der fünfziger Jahre stellten sich dem Export der britischen Kapitalgüter weder im Absatz noch in der Finanzierung besondere Schwierigkeiten entgegen. Der Export von Produktionsgütern konnte sogar mehr als verdoppelt werden. Diese Situation änderte sich sehr rasch nach dem Koreaboom Ende 1951. Der steil ansteigende Trend des Maschinenexportes ging in einen nahezu waagrechten Verlauf über. Als Grund für diesen plötzlichen Wachstumsstop der Kapitalgüterexporte wird teils eine vermehrte Inlandinvestition angenommen, teils wird die Ursache im Auftauchen neuer Konkurrenten auf dem Weltmarkt gesehen (gemeint ist in erster Linie der Wiedereintritt Deutschlands in den Welthandel). Die Furcht, auf dem Weltmarkt zurückgedrängt zu werden, und der Argwohn, in bezug auf die staatliche Exportrisikogarantie weniger günstig dazustehen als ausländische Konkurrenten, veranlassten in der Folge die britischen Exporteure, längere Exportkredite und die Verbesserung der Bedingungen der staatlichen Risikogarantie zu verlangen.

Dieser Forderung nach Ausdehnung der Exportkredite widersetzte sich jedoch anfänglich die britische Regierung, die weiterhin auf der traditionellen kurzfristigen Finanzierung oder sogar Barzahlung bestand. Diese Haltung wird deutlich in der Vorschrift der Regierung, dass alle Exporte nach Ländern ausserhalb des Sterlingraumes, bei denen Zahlungsziele von mehr als hundertachtzig Tagen eingeräumt wurden, der Genehmigung der Bank of England bedurften. Es ist verständlich, dass die Konkurrenzfähigkeit der britischen

50) Siehe dazu: Bank for International Settlements, Export Credit Insurance and Export Credit at the End of 1960, Basel, März 1961, S. 70.

Industrie auf dem Weltmarkt bei solch einengenden Vorschriften nicht mehr gesichert erschien. Auf Grund des starken Passivums der Zahlungsbilanz musste die Regierung jedoch bald einsehen, dass sie den Forderungen nach längeren Kreditfristen nachgeben musste, wenn der Export von Kapitalgütern wieder ansteigen sollte. Aus dieser Einsicht heraus gestattete die Regierung zu Beginn des Jahres 1952 die Ausdehnung der maximalen Kreditfrist auf drei Jahre und bei Exporten von besonderer nationaler Bedeutung sogar auf vier oder fünf Jahre. Seit dem Frühjahr 1961 sind in einzelnen Fällen auch Kreditfristen mit mehr als fünfjähriger Dauer zugelassen.

Nachdem die Regierung im Interesse der Konkurrenzfähigkeit der eigenen Kapitalgüterindustrie den Forderungen der ausländischen Kunden nach ausgedehnten Zahlungszielen keine weiteren Schwierigkeiten mehr in den Weg legte, stellte sich für die britischen Exporteure das Problem, geeignete mittelfristige Kredite zu erlangen. Die Banken hegten Bedenken, Gelder, die sich aus Sicht- oder kurzfristigen Einlagen herleiteten, längerfristig zu binden. Nur zögernd und unter dem Druck der Forderung der Exporteure nach einem öffentlichen Exportfinanzierungsinstitut, wie sie schon in Frankreich und in Deutschland bestanden, passten sich die Handelsbanken schrittweise den Bedürfnissen der Exporteure an, indem sie jedoch gleichzeitig die Forderung nach einer Verbesserung der staatlichen Exportrisikogarantie zum Ausdruck brachten. Diese Forderung bestand zur Hauptsache in der Einführung einer bedingungslosen Direktgarantie an die Banken. Diesem Wunsche kam die Regierung im Verlaufe des Jahres 1954 nach.

Vom gesamten britischen Export wird heute nach Schätzungen rund 75 % auf Kredit geliefert, wobei sich die Kreditfrist allerdings von 30 Tagen bis zu fünf oder mehr Jahren erstreckt [51]. Entsprechend der Kreditdauer werden in der Finanzierung vom Zeitpunkt der Verschiffung an vier Gruppen unterschieden: short-term finance, intermediate-term finance, medium-term finance und long-term finance.

Volumenmässig fallen die meisten Exportkredite in die Kategorie der kurzfristigen Finanzierung, die sich bis zu sechs Monaten erstreckt. Die Gruppe des intermediate-term finance umfasst die Kredite, die bis zu drei Jahren gewährt werden. Während es sich bei der kurzfristigen Finanzierung fast ausschliesslich um Konsumgüter handelt, betreffen die „zwischenfristigen" Kredite Exporte von leichten Kapitalgütern. Der medium-term finance findet Anwendung bei Fristen, die länger als drei Jahre sind und beschränkt sich normalerweise auf schwere Kapitalgüter, obwohl bei grossen Lieferungen auch leichtere Kapitalgüter mittelfristig finanziert werden. Kredite über fünf Jahre gehören zur Gruppe der long-term finance, die bei der Finanzierung ganzer Ausrüstungen aktuell wird.

---

51) Quarterly Bulletin der Bank of England, Juni 1961, Nr. 3.

Die Exportfinanzierung kann, abgesehen von der Produktionsfinanzierung, die in der Regel mit Hilfe der üblichen Bankkredite (Kontokorrentkredite) erfolgt, grundsätzlich auf zwei verschiedene Arten vor sich gehen. Entweder gewährt die Bank direkt dem ausländischen Käufer einen Kredit, oder sie finanziert den Exporteur, indem sie die Exportwechsel diskontiert oder bevorschusst. Die erste Möglichkeit, die heute die Ausnahme darstellt, ist nur dann realisierbar, wenn die Bank eine „direct guarantee" des ECGD erhält (Voraussetzung dafür ist ein Kapitalgüterexport im Werte von über 100 000 £ und mit einer Kreditfrist von mindestens drei Jahren). Bei dieser Finanzierungsart bleibt der Exporteur ausserhalb der Kreditkette. Die Bank tritt in direkte Beziehung zum ausländischen Importeur, der somit in zwei nebeneinander bestehenden Verträgen engagiert ist. In der Mehrzahl der Fälle erfolgt die Finanzierung nach der zweiten Methode. Der Exporteur zieht Wechsel auf seinen Kunden, die er von diesem akzeptieren lässt, oder er lässt sich im Umfang des gewährten Kredites von seinem Kunden sogenannte „promissory notes" (Eigenwechsel) ausstellen. Die Bank wird nun diese Papiere entweder diskontieren oder bevorschussen. Als Sicherheit tritt der Exporteur sein Recht aus der Risikogarantie an die Bank ab.

Für die Banken stellen die diskontierten oder bevorschussten Papiere wenig liquide Anlagen dar. Mit der Zunahme der mittelfristigen Kredite mehrten sich daher die Klagen der Banken über Liquiditätsschwierigkeiten. Ende 1960 und Anfang 1961 wiesen die Banken wiederholt darauf hin, dass sie nahe an der Grenze angelangt seien, bis zu der sie mittelfristige Exportkredite gewähren könnten, ohne ihre Liquiditätsrente von 30 % zu unterschreiten [52]. Zur Lösung dieses Problems traf die Bank of England im Februar 1961 eine bedeutende Regelung, indem sie sich bereiterklärte, bei bestimmten Exporttransaktionen einen Teil des von den Banken aufgebrachten Kredites zu refinanzieren. Die Fälle, die für die Refinanzierung in Frage kommen, sind solche, wo eine Bank oder ein Konsortium von Banken sich bereitgefunden haben, für die Finanzierung eines Exportgeschäftes aufzukommen, dessen Bedingungen vertraglich so festgelegt sind, dass sich die Zahlungen des ausländischen Kunden über eine Periode von mehr als drei Jahren nach Vertragsabschluss erstrecken. Dabei muss der Exportvertrag derart sein, dass das ECGD bereit ist, entweder der Bank oder der Bankengruppe die direkte Garantie oder dem Exporteur die übliche Garantie zu erteilen. Der Teil des Kredites, den die Bank of England jederzeit zu refinanzieren bereit ist, umfasst den vom ECGD garantierten Betrag, der drei Jahre übersteigt und dessen Rückzahlung durch den Käufer innerhalb von 18 Monaten fällig ist [53].

Diese Lösung ist geeignet, vor allem was die Liquidität der Banken anbelangt, eine bemerkenswerte Erleichterung zu schaffen. Die Banken können

52) Siehe dazu: „Vaterland", 8. März 1961.
53) Quarterly Bulletin der Bank of England, Juni 1961, Nr. 3.

nunmehr den Teil ihrer Exportkredite, der von der Zentralbank refinanziert wird, als liquide Anlagen betrachten.

Die Kosten für mittelfristige Kredite sind nicht generell festgelegt, sondern sie müssen für jeden einzelnen Fall gesondert ausgehandelt werden. Massgebend für die Bestimmung der Zinsrate sind zur Hauptsache der jeweilige Diskontsatz, die Dauer des gewährten Kredites und die Bonität des ausländischen Importeurs. Allgemein lässt sich sagen, dass die Kreditkosten etwa ½ bis 1½ % über dem jeweiligen Diskontsatz liegen. Diese Relation zur Bankrate gilt jedoch nur so lange, als diese nicht unter einen bestimmten Tiefpunkt sinkt.

B. Deutschland

In der Nachkriegszeit stand Deutschland vor der lebenswichtigen Aufgabe der Wiedergewinnung neuer Absatzmärkte. Der Zutritt zu den Märkten konnte jedoch im allgemeinen nur mit der Gewährung besonderer Kreditfazilitäten erreicht werden. Infolge des ausserordentlichen Nachholbedarfs war jedoch die Sparkraft der Bevölkerung sehr gering und reichte kaum aus, um die inländische Kreditnachfrage zu decken. Dazu kam noch, dass die Mittel der Banken durch die Währungsreform vom Juni 1948 um neunzig und mehr Prozent gestrichen wurden [54]. Als Folge dieser Situation und im Bestreben, die deutsche Exportwirtschaft in ihren Bemühungen um Verstärkung der Ausfuhr zu unterstützen, wurden daher von der Bank deutscher Länder Ende 1949/Anfang 1950 besondere Exportfinanzierungsmöglichkeiten geschaffen, indem die Zentralbank der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) für die Finanzierung mittelfristiger Ausfuhrgeschäfte eine Rediskontlinie von 400 Mill. DM zur Verfügung stellte. Die starke Beanspruchung der Rediskontierungsmöglichkeit erforderte sehr rasch eine Erhöhung des Kreditplafonds, der im Mai 1951 um 200 Mill. DM erweitert wurde.

Diese Finanzierungsmöglichkeit erlaubte es den Exporteuren, durch die Ausstellung von dreimonatigen, verlängerbaren Solawechseln, die mit dem Indossament der Hausbank und der KfW versehen von den Landeszentralbanken angekauft wurden, zusätzliche Mittel für die Exportfinanzierung zu beschaffen.

Der rasche Anstieg des Ausfuhrvolumens und der wachsende Anteil der Kapitalgüterexporte machten bald die Schaffung noch weiterer Finanzierungsmöglichkeiten notwendig. Die Zentralbank war jedoch im Hinblick auf das Anwachsen der Sparguthaben bei den Banken nicht mehr gewillt, die Last der besonderen Finanzierungsoperationen allein zu tragen, und machte daher ihre weitere Mitwirkung von den Anstrengungen der Banken abhängig. Die Bedingung der Zentralbank fand ihr positives Resultat in der Gründung der

54) Segré Claudio, a. a. O., S. 109.

Ausfuhrkredit-AG (AKA) im März 1952. Zur Schaffung eines neuen Rediskontplafonds schlossen sich die Grossbanken, die grösseren Regional- und Staatsbanken und einige führende Privatbanken zu einem Konsortium zusammen, wobei sich jede Bank in der Höhe eines bestimmten Prozentsatzes ihrer Einlagen beteiligte. Das Aktienkapital, das 20 Mill. DM beträgt und zur Hälfte einbezahlt ist, befindet sich ausschliesslich in den Händen der Mitglieder des Konsortiums. Nach den Statuten ist die Betätigung der Gesellschaft nicht auf Gewinnerzielung ausgerichtet, sondern ihr Ziel besteht in erster Linie in der Sicherstellung einer möglichst rationellen und reibungslosen Durchleitung der Rediskontkredite.

Die Mittel, die der AKA zur Verfügung stehen, setzen sich aus zwei Kreditlinien zusammen, die als A-Plafond und als B-Plafond bezeichnet sind.

Der A-Plafond besteht aus den von den Konsortialbanken bereitgestellten Krediten im Umfang von 270 Mill. DM. Der B-Plafond stellt die Rediskontlinie der Deutschen Bundesbank dar. Im Interesse einer einheitlichen Regelung wurde dieser staatliche Plafond von der KfW der AKA zur Verfügung gestellt. Die Kreditlinie, die ursprünglich 600 Mill. DM betrug, wurde 1957 auf 500 Mill. DM gekürzt. Im Frühjahr 1960 wurde vom Zentralbankrat der Deutschen Bundesbank der Entschluss gefasst, den B-Plafond um weitere 200 Mill. DM auf 300 Mill. DM abzubauen. Diese Kürzung geht so vor sich, dass die AKA seit 1. Juni 1960 nur noch über die Hälfte der eingehenden Kreditrückzahlungen verfügen darf. Voraussichtlich soll der Abbau bis März 1963 beendet sein. Die Reduktion des Plafonds entspricht einer bestimmten Politik der Deutschen Bundesbank, die damit eine Lockerung der finanziellen Exportförderungsmassnahmen des Staates anstrebt. Die noch bestehende Kreditlinie des B-Plafonds im Umfang von 300 Mill. DM soll künftig in erster Linie zur Finanzierung von Liefergeschäften nach den Entwicklungsländern Verwendung finden.

Die von der AKA gewährten Kredite beider Plafonds dienen ausschliesslich der Finanzierung individueller Transaktionen, d. h. fester Aufträge für die zum Export bestimmten Güter und Dienstleistungen. Irgendeine Bestimmung in bezug auf die Art der zu finanzierenden Güter gibt es nicht, doch dienen in der Praxis die weitaus meisten AKA-Kredite zur Finanzierung von Kapitalgüterexporten. Die Kreditlaufzeit schwankt zwischen einem und vier Jahren. Beim B-Plafond beginnt die Kreditperiode mit dem Abschluss des Exportvertrages, beim A-Plafond jedoch erst mit der ersten Inanspruchnahme des Kredites, so dass praktisch eine maximale Kreditperiode von fünf Jahren erreicht werden kann.

Um dem Exporteur schon im Stadium der Vertragsverhandlungen eine ausreichende und sichere finanzielle Basis zu geben, besteht die Möglichkeit der Erlangung einer Finanzierungszusage, die in verbindlicher Form gewährt wird. Gegen ein Entgelt[55] reserviert die AKA die erforderlichen Mittel aus

einem der beiden Plafonds. Da es sich in der Praxis gezeigt hat, dass viele Zusagen wegen Nichtzustandekommens eines Exportvertrages niemals aktualisiert werden, ist die AKA dazu übergegangen, die Kreditlinien zu überziehen, d. h. mehr Zusagen zu erteilen, als sie entsprechend dem Plafond Kredite gewähren könnte.

In der Handhabung der Kreditlinien und in der Gewährung und Modifizierung der Kredite besitzt die AKA beinahe ausschliessliche Entscheidungsbefugnis. Die einzige Einschränkung besteht darin, dass Kredite, deren Frist zwei Jahre überschreitet oder bei denen der Vertragswert 1 Mill. DM übersteigt, der Genehmigung der Bundesbank bedürfen.

Die von der AKA gewährten Kredite decken nicht den vollen Vertragswert. Beim A-Plafond beträgt der Finanzierungsanteil der AKA maximal 80 %, beim B-Plafond jedoch im allgemeinen nur 60 %. Zur Gewährung von Krediten mit einer Laufzeit über zwei Jahre verlangt die AKA generell die Deckung der politischen und wirtschaftlichen Risiken bei der Hermes-Kreditversicherung. Die AKA kann jedoch auch schon für kürzere Kredite die Versicherungsdeckung verlangen. Zur Mobilisierung der Kredite muss der Exporteur die Rechte aus der Versicherung sowie seine Forderungen an den Käufer an die AKA abtreten.

Die banktechnische Mobilisierung der Kredite gestaltet sich so, dass der Exporteur auf sich selber einen Wechsel zieht und mit seinem eigenen Akzept versieht (sog. eigentrassierter Wechsel). Diese Papiere haben eine Laufzeit von 90 Tagen und sind für die vertraglich vereinbarte Kreditlaufzeit erneuerbar. Je nach dem Plafond, der beansprucht wird, gestaltet sich das weitere Verfahren verschieden.

Im Falle der Beanspruchung des A-Plafonds kann der Exporteur den an die Order der AKA ausgestellten Wechsel direkt bei der AKA diskontieren lassen. Die auf diese Weise bei der AKA zusammengelaufenen Wechsel werden indossiert und unter die Mitgliedbanken des Konsortiums auf der Basis ihrer Beteiligung aufgeteilt, m. a. W. die AKA refinanziert sich bei den Mitgliedbanken, die die Papiere, die auf Grund des Indossaments der AKA praktisch risikofrei sind, in ihr Portefeuille aufnehmen. Für den Fall einer ernsthaften Verknappung der Mittel besitzen die Banken die Garantie, die Papiere jederzeit wieder an die AKA abtreten zu können. Gleicherweise besitzen die Banken die Möglichkeit, sich durch Lombardierung der Papiere beim Zentralbanksystem zu refinanzieren, wobei sie jedoch nur 80 % des Effektenbetrages ausbezahlt bekommen.

Entstammt der Kredit dem B-Plafond, so erfolgt die Finanzierung des Kredites durch die Hausbank des Exporteurs. Die Hausbank, die die Exportwechsel indossiert und sie ebenfalls mit dem Indossament der AKA versehen lässt,

---

55) Das Entgelt beträgt für die beiden ersten Vierteljahre ½ ‰, für das dritte Vierteljahr 1 ‰ und für das letzte Vierteljahr 2 ‰. Für jedes weitere Quartal werden 2½ ‰ erhoben.

hat nun die Wahl, die Wechsel im eigenen Portefeuille zu behalten oder sie der AKA zum Rediskont vorzulegen. Wählt die Bank die zweite Möglichkeit, so wird die AKA versuchen, den Titel auf dem Geldmarkt unterzubringen. Eine Weiterreichung zum Rediskont bei der Deutschen Bundesbank erfolgt nur als ultima ratio.

Die Kosten für die Kredite beider Plafonds differieren zwischen 1 und 2 %. Ende Dez. 1960 betrug der Zins einschliesslich der Indossamentsgebühr 6¾ % für Kredite aus dem A-Plafond und 5½ % für Kredite aus dem B-Plafond (bei einer Bankrate von 4 %). Die unterschiedlichen Zinssätze ergeben sich aus der Ungleichheit der Quellen, wobei sich die Kosten für Kredite aus dem A-Plafond entsprechend ihrer Herkunft nach den Verhältnissen auf dem freien Geldmarkt richten. Die günstigeren Zinssätze für Kredite aus dem B-Plafond könnten darauf schliessen lassen, dass der B-Plafond in stärkerem Masse beansprucht würde; das Gegenteil ist jedoch der Fall. Dies erklärt sich aus dem geringeren Finanzierungsanteil der AKA, der — wie früher schon erwähnt — im allgemeinen höchstens 60 % des Fakturawertes beträgt, gegenüber maximal 80 % bei Krediten aus dem A-Plafond. Die Exporteure ziehen es im allgemeinen vor, einen höheren Zins zu zahlen, wenn damit ihre Verpflichtung zur Restfinanzierung aus eigenen Mitteln oder mit den üblichen Bankkrediten verringert wird.

Abschliessend sei noch auf den Anteil der mit Hilfe von AKA-Krediten finanzierten Exporte am Gesamtvolumen der deutschen Ausfuhr hingewiesen. In der Zeit von 1952 bis 1959 beliefen sich die von der AKA gewährten Kredite auf 3,5 Mrd. DM, wobei der Auftragswert der mit Hilfe dieser Kredite finanzierten Güter 7,9 Mrd. DM betrug. Da in der gleichen Periode der deutsche Gesamtexport den Wert von 228 Mrd. DM erreichte, machen die mit Unterstützung der AKA finanzierten Exporte nur 3,5 % aus. Ein Vergleich mit der durchschnittlichen Garantiebeanspruchung, die etwa 10 % des gesamten Exportvolumens ausmacht (siehe S. 35), zeigt, dass die ausserhalb der Kreditlinien der AKA gewährten Exportkredite den grösseren Betrag ausmachen.

C. Frankreich

Zur Mobilisierung mittelfristiger Exportkredite besteht in Frankreich ein stufenförmig organisiertes Rediskontsystem. Seit Mai 1944 steht den Handelsbanken die Möglichkeit offen, Handelswechsel aus Exportkrediten bei der Banque de France zu rediskontieren.

Um die Gefahr einer Exportfinanzierung durch inflationäre Geldschöpfung, die mit einer uneingeschränkten Rediskontierungsmöglichkeit verbunden ist, einzuschränken, wurden zwischen die kreditgebende Bank und die Zentralbank spezielle Institute eingeschaltet, deren Funktion darin besteht, die Handelspapiere möglichst lange von der Rediskontierung bei der Zentralbank zurück-

zuhalten. Die dazwischengeschalteten Institute sind die Banque Française du Commerce Extérieur (BFCE) und die Crédit National. Die hauptsächlichste Bedeutung im Rahmen des Exportfinanzierungssystems kommt der halböffentlichen BFCE zu. Ihre Gründung erfolgte auf Initiative des Staates im Juni 1946 in der Form einer Aktiengesellschaft. Das Aktienkapital, das heute 15 Mill. NF beträgt, befindet sich jedoch ausschliesslich in der Hand staatlicher Einrichtungen. Die Banque de France und die Caisse des Dépôts et Consignations besitzen je 25 % des Kapitals, 16 % befinden sich bei der Crédit National, 24 % bei den verstaatlichten Grossbanken und 10 % bei der Caisse Nationale de Crédit Agricole. Trotz der engen Bindung an den Staat besitzt das Institut eine grosse interne Selbständigkeit und wird nach privaten Grundsätzen geführt. Eine selbständige Kreditpolitik kann es jedoch nicht treiben, sondern es muss sich an den allgemeinen Kreditplan halten, der periodisch vom Conseil National de Crédit, der obersten Kreditbehörde, aufgestellt wird.

Ebenfalls die Form einer Aktiengesellschaft besitzt die Crédit National, die zeitlich bis zum Jahre 1919 zurückreicht und die gleich wie die BFCE eine halböffentliche Institution darstellt.

Beide Institutionen wirken bei der Mobilisierung von mittelfristigen Exportkrediten mit, wobei die Mitwirkung auf doppelte Art zum Ausdruck kommt: in der Hergabe der Unterschrift, die erforderlich ist zur Rediskontierung bei der Zentralbank, und in der Bevorschussung der Papiere aus eigenen Mitteln, bevor sie an die Emissionsbank abgetreten werden. Zur Erfüllung dieser letzten Aufgabe stehen der BFCE neben dem Eigenkapital weitere Passivgelder in der Form von Depositen zur Verfügung, während sich die Crédit National ihre zusätzlichen Mittel aus Spargeldern und langfristigen Kapitalmarktanleihen beschafft. Im Gegensatz zur Crédit National, deren Tätigkeit im Bereich der Exportfinanzierung sich auf den mittelfristigen Kredit (Exportkredite mit Laufzeiten über zwei Jahre) beschränkt, erstreckt sich die Mitwirkung der BFCE auf alle Bankoperationen, die den Aussenhandel betreffen, einschliesslich der kurzfristigen Exportfinanzierung. Ihre weitaus wichtigste Funktion besteht jedoch nicht in der Hergabe von Diskont- und Vorschusskrediten, sondern in der Übernahme von Finanzgarantien in der Form von Wechselbürgschaften (Aval).

In der nun folgenden Darstellung des Exportfinanzierungssystems wird es notwendig sein, zugleich auf die kurzfristige Exportfinanzierung einzugehen. Diese Notwendigkeit ergibt sich daraus, dass im französischen System die Exportkredite bis zu zwei Jahren als kurzfristig angenommen werden. Nach unserer Begriffsfassung müssen jedoch solche Kredite als mittelfristig bezeichnet werden. Wenn daher wirtschaftlich gesehen zwischen den ausgedehnten kurzfristigen und den mittelfristigen Krediten auch kein Unterschied besteht, so ergibt sich im französischen System trotzdem eine Unterscheidung auf Grund der Verschiedenartigkeit der Technik und der Anwendungsbedingungen.

Dem Exporteur, der seinem ausländischen Kunden einen kurzfristigen Kredit bis zu zwei Jahren gewährt und dabei seinen normalen Buchkredit nicht beanspruchen will, steht die Möglichkeit offen, sich zur Überbrückung der Kreditfrist bei seiner Bank einen besonderen „crédit mobilisable" zu beschaffen, wobei dessen Zinssatz sogar günstiger ist als derjenige für einen normalen Buchkredit. Die Mobilisierung der Kredite durch die Banken beruht auf der Rediskontierbarkeit und der damit gegebenen Refinanzierungsmöglichkeit der Banken bei der Banque de France. Um jedoch eine Überbeanspruchung des Nationalbankkredites und eventuelle Missbräuche in der Verwendung solcher Kredite zu vermeiden, übt die Banque de France eine direkte Kontrolle über den „crédit mobilisable" aus, indem die Bank des Exporteurs in jedem einzelnen Fall um die Zulassung zum Rediskont nachfragen muss. Hat die Banque de France ihre Zustimmung gegeben, dann zieht der Exporteur an die Order seiner Bank Dreimonatswechsel, die bis zu zwei Jahren verlängerbar sind. Von der Bank erhält der Exporteur dagegen einen Kredit, der 80 bis 90 % des Wechselbetrages ausmacht. Die mit den Unterschriften des Exporteurs und der kreditgewährenden Bank versehenen Wechsel müssen nun zur Rediskontfähigkeit bei der Banque de France noch mit einer weiteren Unterschrift versehen werden. Diese dritte Unterschrift gewährt die BFCE, die dadurch die Wechselbürgschaft übernimmt. Dank dieser Zusicherung wird es der kreditgewährenden Bank ermöglicht, ihren Kreditfonds zu erneuern und sich anderen Operationen zuzuwenden.

Abgesehen von der angewandten Banktechnik gestaltet sich die Mobilisierung mittelfristiger Exportkredite nach vollständig anderen Bedingungen. Der wesentliche Unterschied zur kurzfristigen Finanzierung besteht darin, dass die Rediskontierung bei der Banque de France nicht mehr direkt, sondern über die stufenförmig eingeschalteten Institute erfolgt. Zur Erlangung mittelfristiger Kredite stellt auch die Garantie der staatlichen Risikogarantieinstitution (COFACE) ein primäres Erfordernis dar. Handelt es sich beim ausländischen Käufer um einen privaten Kunden, dann ist auch die Garantie einer erstklassigen Bank im Käuferlande notwendig.

Der Prozess der Mobilisierung mittelfristiger Exportkredite läuft in der Praxis in mehreren Phasen ab, die sich grundsätzlich in zwei Gruppen einteilen lassen: in die Phasen vor und die Phasen nach Abschluss des Vertrages zwischen Exporteur und ausländischem Kunden.

Bevor der Exporteur den Vertrag abschliessen kann, sind zur Regelung der Finanzierungsfrage vier Zusicherungen notwendig. Einmal ist es die normale Finanzierungszusage durch die Bank, die in der Regel die Hausbank des Exporteurs ist. Bei Grossaufträgen wird die Bank im Rahmen eines Konsortiums die Finanzierungsaufgabe aufteilen. Nach ihren Statuten kann auch die BFCE direkte Exportkredite erteilen, doch wird diese Möglichkeit nur wenig in Anspruch genommen. Der Exporteur, der sich an die Bank wendet, muss auch um

die Übernahme der Risiken bei der COFACE nachsuchen. Erst die definitive Zusage des Risikogarantieinstitutes ermöglicht die Übernahme der Finanzierung durch die Bank. Die kreditgewährende Bank holt nun bei der BFCE die Zusicherung der Wechselbürgschaft ein, die unerlässlich ist für die spätere Rediskontierbarkeit der Wechsel. Die Wechselbürgschaft kann dabei in bedingter oder unbedingter Form zugesichert werden. Eine unbedingte Wechselbürgschaft beinhaltet die Übernahme sämtlicher von der staatlichen Risikogarantieinstitution nicht gedeckten Risiken, während eine bedingte Wechselbürgschaft nur die Mobilisierung des Kredites gestattet, die verbleibenden Risiken jedoch der kreditgewährenden Bank belässt. Die vierte Zusicherung besteht in der Erklärung der Crédit National, das Papier bei Präsentierung zu rediskontieren.

Mit dem Eingang der vier Zusicherungen steht dem Abschluss des Vertrages zwischen Exporteur und Kunden von der Finanzierungsseite her nichts mehr entgegen. Nach Lieferung der Ware stellt der Exporteur an die Order der Bank dreimonatige Solawechsel aus, die entsprechend dem vorgelegten Amortisationsplan verlängerbar sind, während er gleichzeitig die Police der staatlichen Kreditversicherung an die BFCE abtritt. Die Bank diskontiert nun die „Mobilisierungspapiere" und lässt sie mit dem Aval der BFCE versehen, die neben der Kreditversicherungspolice auch die auf den ausländischen Käufer gezogenen und von diesem akzeptierten Wechsel einschliesslich die sie verbürgenden Bankgarantien und den dokumentarischen Nachweis, dass die Waren vom ausländischen Importeur abgenommen worden sind, als zusätzliche Sicherheiten erhalten hat. Mit dem Nachweis der Abnahme der Ware durch den ausländischen Käufer erhält auch die Rediskontzusage der Crédit National Gültigkeit. Die mit der Garantie der BFCE ausgestatteten Papiere sind nun bei der Crédit National rediskontierbar, und zwar ausserhalb der Rediskontierungslimite der Banken. Die Crédit National kann sich wiederum refinanzieren bei der Banque de France, in deren Portefeuille sich heute trotz der bremsenden Wirkung der eingeschalteten Institute die meisten mittelfristigen Exportkreditpapiere befinden.

Im Falle der Nichteinlösung der Wechsel bei Fälligkeit ist die Zentralbank durch die vier Unterschriften, die zur Rediskontierung erforderlich sind, reichlich gedeckt. In der Praxis wird sie auf die Crédit National Regress nehmen, die ihrerseits direkt die kreditgewährende Bank belastet. Diese Bank wendet sich an die durch die Wechselbürgschaft verpflichtete BFCE, die jedoch auf die Police der Kreditversicherung zurückgreifen kann.

Die Kosten eines mittelfristigen Kredites beliefen sich Ende 1960 auf 4,575 % bei Lieferungen an öffentliche Körperschaften und 5,175 % bei Verkäufen an die Privatwirtschaft. Der Kostenunterschied ergibt sich aus einer von der BFCE bei Lieferung an private Käufer zusätzlich erhobenen Risikoprämie von 0,6 %.

D. Schweiz

Die Aufbringung mittelfristiger Exportkredite erfolgt in der Schweiz allein und ausschliesslich auf privater Basis. Die Möglichkeit der Rediskontierung der Wechsel aus Exportkrediten bei der Nationalbank, wie sie nach 1944 lange Zeit bestanden hat, ist heute nicht mehr gegeben. Obwohl die schweizerischen Handelsbanken in erster Linie auf die Gewährung kurzfristiger Betriebskredite ausgerichtet sind, so hat man doch — teilweise wie in Grossbritannien unter dem Druck der Forderung der Exporteure nach einer besonderen Exportbank — im Rahmen des bestehenden Bankensystems und in Verbindung mit der Exportrisikogarantie des Bundes Mittel und Wege gefunden, um den Erfordernissen der Kapitalgüterindustrie nach mehrjährigen Exportkrediten im grossen und ganzen zu genügen.

Der Umfang der erforderlichen Kreditbeträge bringt es mit sich, dass im wesentlichen nur drei Grossbanken (Schweizerischer Bankverein, Schweizerische Bankgesellschaft und Schweizerische Kreditanstalt) auf dem Gebiet der mittelfristigen Exportfinanzierung tätig sind. Die seit Jahrzehnten erprobte Praxis im Bereich der kurzfristigen Aussenhandelsfinanzierung und das weltweite Netz der Bankenbeziehungen verleihen den grossen schweizerischen Handelsbanken das notwendige Rüstzeug zur Übernahme der neuen Aufgaben. Die Mittel zur Gewährung mittelfristiger Kredite stehen den Banken z. T. in der Form der sogenannten Kassaobligationen mit einer Laufzeit bis zu fünf Jahren zur Verfügung. Um den Begehren nach mittelfristigen Exportkrediten gerecht zu werden, wurde das Volumen dieser mittelfristigen Depositen teilweise sogar bewusst erhöht [56]. Ein nicht unbedeutender Faktor, der die schweizerischen Handelsbanken dazu befähigt, mittelfristige Exportkredite im notwendigen Umfange bereitzustellen, besteht jedoch in der vorwiegend liquiden Lage des schweizerischen Geld- und Kapitalmarktes, die Ausdruck ist sowohl der Sparfähigkeit der schweizerischen Volkswirtschaft als auch der bedeutenden ausländischen Geldkapitalzuflüsse. Die Flüssigkeit des Geld- und Kapitalmarktes gestattet im allgemeinen auch eine Niedrighaltung des Zinssatzes, so dass standortbedingte oder kostenmässige Nachteile in der Produktion gegenüber den Konkurrenzländern wettgemacht werden können.

Die Frage der Risikotragung stellt, wie in allen andern Ländern, auch in der Schweiz die Kernfrage der Exportfinanzierung dar. Während bis vor einigen Jahren die Risikoübernahme durch den Bund vor allem vom Gesichtspunkt der bankenmässigen Exportfinanzierung nur ungenügend war, hat sich diese Situation mit der Revision des Bundesgesetzes über die Exportrisikogarantie im Jahre 1959 eindeutig gebessert. Als hauptsächlichste Neuerungen der Exportrisikogarantie, die sich sehr günstig auf die Bereitschaft der Banken zur Gewäh-

56) Siehe dazu: Zaugg E., *Schulthess* F. W., Bachmann H., a. a. O., S. 20.

rung mittelfristiger Exportkredite auswirkte, seien hier einerseits die Erhöhung des in der Regel zu gewährenden Garantiesatzes von 50 % auf 70 bis 75 % und die Erhöhung des maximalen Garantiesatzes von 80 % auf 85 % und anderseits der Umstand erwähnt, dass sich diese Sätze nun nicht mehr wie früher auf die Selbstkosten, sondern auf den Fakturawert beziehen [57]. Es wäre jedoch falsch, anzunehmen, die schweizerischen Handelsbanken würden nun bei der Gewährung von Exportkrediten auf eine nähere Prüfung des in Frage stehenden Kreditgeschäftes verzichten und es bei der Bundesgarantie bewenden lassen. Es ist im Gegenteil ein Prinzip der Banken, dass trotz der Garantie des Bundes immer noch die Kreditwürdigkeit des Schuldners erste Voraussetzung für eine Kreditgewährung sein muss. Es lässt sich nicht übersehen, dass dieser Grundsatz eine verantwortungsbewusste Haltung der Banken gegenüber der gesamten Volkswirtschaft zum Ausdruck bringt.

Die Kreditgewährung auf Grund der Exportrisikogarantie kann auf zwei Arten erfolgen: Die Bank nimmt die Rechtsansprüche des Exporteurs aus der Risikogarantie als faustpfändliche Sicherheit entgegen und gewährt dem Exporteur einen Vorschuss im Umfang der Garantie, oder aber — und dies ist der weitaus häufigere Fall — die Bank tritt in die Gläubigerrechte gegenüber dem ausländischen Kunden ein, indem sie sowohl die Forderung aus der Ware (Tratte oder Faktura mit den erforderlichen Dokumenten) als auch den Garantieentscheid übernimmt. Die Kreditgewährung betrifft in diesem Fall nicht mehr den Exporteur, sondern den ausländischen Kunden, der dadurch zum Direktschuldner der Bank wird. Aus dem Kredit, den der ausländische Abnehmer erhält, wird der schweizerische Lieferant branchenüblich bezahlt, während der ausländische Schuldner den Bankkredit erst zu späteren Terminen zurückzahlen muss. In der Regel erfolgt die Amortisation, die sich über eine Frist von fünf und mehr Jahren erstrecken kann, in halbjährlichen Raten.

Während es sich in all diesen Fällen um Exportkredite handelt, die mit einer einzelnen und zum voraus festgelegten Gütertransaktion verknüpft sind, sind in jüngster Zeit die schweizerischen Handelsbanken in Zusammenarbeit mit dem Bund [58] dazu übergegangen, einzelnen Ländern sogenannte Rahmenkredite in relativ grossem Umfang zu gewähren. Dem Empfängerland werden dadurch von einem Konsortium schweizerischer Handelsbanken Devisendispositionen zum Bezug schweizerischer Exporterzeugnisse eingeräumt. Empfänger des Kredites ist eine öffentlich-rechtliche Instanz (Regierung oder Zentralbank), die den Im-

---

57) Im Schadensfalle darf jedoch das Garantiebetreffnis des Bundes zusammen mit allfälligen geleisteten Teilzahlungen des Kunden an den Lieferanten die Selbstkosten nicht übersteigen.

58) Die Mitwirkung des Bundes berührt jedoch nicht die Aufbringung der Mittel, sondern beschränkt sich auf die Garantieübernahme und die Durchführung der Verhandlungen zwischen beiden Ländern.

porteuren die benötigten Devisen zur Verfügung stellt. Der schweizerische Exporteur erhält eine Anzahlung von etwa 10 % bei Bestellung und den Restbetrag bei Lieferung der Ware. Die Rückzahlung des Kredites, der eine Laufzeit von etwa zehn Jahren besitzt, erfolgt in gleichen halbjährlichen Raten, wobei jedoch die Amortisation beispielsweise erst mit dem vierten Jahr nach Beanspruchung einsetzt. Für sämtliche im Rahmen der Kreditlimite genehmigten Geschäfte ist die Exportrisikogarantie im Ausmass von 85 % zugesichert. Da der Kreditempfänger eine öffentliche Institution ist, so ist auch das kommerzielle Risiko in die Deckung einbezogen [59].

Gleichgültig nun, ob es sich um einen einzelnen Exportkredit oder um Kredite innerhalb eines Rahmenabkommens handelt, stellt sich in jedem einzelnen Fall die Frage nach der Übernahme des durch die Garantie des Bundes nicht gedeckten Risikos. Im allgemeinen sind die Banken bereit, das ungedeckte Zinsrisiko zu ihren Lasten zu übernehmen. Über die Übernahme irgendeines Teiles des ungedeckten Kreditrisikos durch die Banken schreibt S. Schweizer [60], „dass sie eine solche teilweise oder völlige Übernahme nur in Betracht ziehen können, wenn sie ohnehin und unabhängig von irgendwelchen schweizerischen Exportinteressen es hätten verantworten können, sich unter Berücksichtigung der Kreditwürdigkeit des Schuldners und seines Domizillandes, der gebotenen Garantien und der eventuellen Transferschwierigkeiten an solchen Risiken zu beteiligen. Dagegen mussten und müssen die Banken es ablehnen, bloss im Interesse des Exports, aber zu Lasten ihrer eigenen Aktionäre und Deponenten, Risiken einzugehen, deren Übernahme unter dem Gesichtspunkt der erwähnten Kriterien nicht zu rechtfertigen wäre." Praktisch kommt es daher immer auf die besondere Situation des einzelnen Exportfalles und die zwischen der Bank und dem betreffenden Exporteur bestehenden Beziehungen an, ob und wieweit die von der Exportrisikogarantie nicht gedeckten Risiken von den Banken mitgetragen werden. In den meisten Fällen wird es jedoch der Exporteur sein, der die Hauptlast trägt.

Wie schon im Eingang dieses Abschnittes erwähnt wurde, gestattet die vorherrschende Liquidität auf dem schweizerischen Geld- und Kapitalmarkt die Niedrighaltung des Zinssatzes. Der Vorteil niedriger Zinssätze erlaubt es den schweizerischen Handelsbanken, bei der Gewährung mittelfristiger Exportkredite im Vergleich mit dem Ausland etwas günstigere Kreditkosten in Rechnung zu stellen. Inwieweit dadurch der schweizerischen Exportindustrie auch ein absatzmässiger Vorteil ersteht, hängt jedoch von weiteren Faktoren ab. J. F. Kövér führt dazu aus [61]: „Wie die Entwicklung, die auf den Märkten der Entwick-

59) Einzelheiten über die von der Schweiz gewährten Rahmenkredite siehe in: Neue Zürcher Zeitung, 25. November 1961, Nr. 4484, und Bulletin des Schweizerischen Bankvereins, Nr. 1, 1961.

60) Schweizer S., „Entwicklung und Finanzierung der schweizerischen Handelsbeziehungen zu Lateinamerika", Bulletin des Schweizerischen Bankvereins, Nr. 1, 1961.

lungsländer eingesetzt hat, zeigt, stellt ein niedriger Zinssatz heute so lange keinen Vorteil mehr dar, als die gewährten Zahlungsziele hinter denjenigen der Konkurrenzländer zurückbleiben. Obwohl die Entwicklungsländer im allgemeinen sehr knapp an transferablen Devisen sind, scheint bei ihnen der Zinssatz für Lieferkredite, den sie zu bezahlen haben, nur eine untergeordnete Rolle zu spielen. Sie gehen dabei von der Erwägung aus, dass sie auf Grund der noch vorhandenen grossen Produktionsreserven — es mangelt bei ihnen weder an aufbaufähigem Boden noch an Arbeitskräften — die Produktivität noch ausserordentlich stark erhöhen und damit auch den Lebensstandard in ihrem Land rasch steigern können, so dass kleine Zinsersparnisse neben diesem wichtigen Ziel nicht schwer ins Gewicht fallen."

Es stellt sich hier die Frage, ob die schweizerischen Handelsbanken in gleichem Masse wie das Ausland fähig sind, längerfristige Zahlungsziele zu überbrücken. Ganz allgemein kann festgestellt werden, dass die schweizerischen Grossbanken in der Gewährung mittelfristiger Kredite nicht hinter den privaten ausländischen Kreditinstituten zurückstehen. Gegenüber gewissen staatlichen Finanzierungsinstituten des Auslandes jedoch sind die schweizerischen Handelsbanken nicht immer konkurrenzfähig. Trotzdem kann nicht gesagt werden, dass sich daraus für die Schweiz bis heute spürbare Nachteile ergeben hätten. Die schweizerischen Banken sind bereit, jedes Zahlungsziel für die entsprechende Finanzierung anzunehmen, sofern das Zahlungsziel von der Exportrisikogarantie als zulässig bezeichnet wird, m. a. W., es soll kein Exportgeschäft, für welches die Exportrisikogarantie gesichert ist, „bloss an der Unmöglichkeit einer zeitlich genügend langen Finanzierung scheitern" [62]

61) Kövér J. F., „Schweiz: Allein mit Privatkredit", aus „Der Volkswirt", Frankfurt a. M., „Mittel- und langfristige Exportfinanzierung im internationalen Vergleich", Beilage zu Heft Nr. 45, 7. November 1959, S. 27.

62) Schweizer S., a. a. O.

Viertes Kapitel

Die mittelfristige Exportfinanzierung und die Entwicklungsländer

I

Seit dem Wiederaufbau der europäischen Produktionszentren nach dem zweiten Weltkrieg konzentriert sich das Problem der mittelfristigen Exportfinanzierung in erster Linie auf Lieferungen nach den unterentwickelten Ländern. Ungefähr ein Drittel bis zur Hälfte aller Investitionsgütereinfuhren der Entwicklungsländer dürfte heute auf dem Wege der Lieferantenkredite finanziert werden [63]. Das mittelfristige Kapital in der Form von Exportkrediten ist somit zu einem bedeutenden Bestandteil der internationalen Finanzierung und der Entwicklungsfinanzierung im besonderen geworden. Dass der mittelfristige Kredit diese Bedeutung erlangt hat, ergab sich nicht aus einer unmittelbaren Zielsetzung, sondern vielmehr aus der wachsenden Konkurrenz unter den Exporteuren und aus der Kapital- und Devisenknappheit der Entwicklungsländer, die sich die Marktsituation zunutze machten.

Im Zuge der raschen Industrialisierung der Entwicklungsländer genügen die regulären Deviseneinnahmen bei weitem nicht, um die Importe von Investitionsgütern, die zum Aufbau der Wirtschaft benötigt werden, finanzieren zu können. Diese Situation, die ihren zahlenmässigen Niederschlag in einer starken Passivierung der Zahlungsbilanz findet, hat nun gewiss nichts Alarmierendes an sich, sondern ist lediglich das Symptom eines jungen Schuldnerstaates, ähnlich wie dies z. B. auch bei den Vereinigten Staaten im vergangenen Jahrhundert der Fall war. Das besondere Kennzeichen eines jungen Schuldnerstaates im Gegensatz zu einem reifen Schuldnerstaat besteht darin, dass die Auslandsverschuldung noch im Zunehmen begriffen ist. Wie die folgende Darstellung zeigt, bewegt sich der Anteil der Importe von Industriegütern, der aus Exporterträgen finanziert werden kann, rückläufig, m. a. W., der Anteil der Importe, die vom Ausland kreditiert werden, wird immer noch grösser.

Zwischen 1953 und 1958 ist bei der Gesamtheit der nichtindustrialisierten Länder das Exporteinkommen, das für Importe von Industriegütern frei blieb, mehr oder weniger gleich geblieben. Die effektiven Exporterträge haben wohl zugenommen, der Zuwachs wurde jedoch von den ebenfalls merklich angestie-

63) Jürgensen Harald, a. a. O., S. 69.

Tabelle 7

Importkapazität der Entwicklungsländer
in Mrd. $

	1. Importe aus den Vereinigten Staaten und West-Europa, basierend auf dem Exporteinkommen der Entwicklungsländer *	2. f. o. b. Importe aus den Vereinigten Staaten und aus West-Europa	1. in Prozent von 2.
1953	11,3	12,4	91
1954	11,6	13,6	85
1955	12,4	14,8	84
1956	12,1	16,0	75
1957	11,3	18,7	61
1958	11,8	18,0	66

*) Dividenden und Zinszahlungen an das Ausland sind vom Exporteinkommen abgezogen.

Quelle: GATT, International Trade in 1959, Genf 1960.

genen Zins- und Dividendenzahlungen, die in einigen Fällen 10 bis 15 % des gesamten Exportwertes ausmachen, absorbiert. Im gleichen Zeitabschnitt sind die Importe aus den Vereinigten Staaten und aus Westeuropa von 12,4 Mrd. $ auf 18,0 Mrd. $ angestiegen, wobei die Differenz zwischen Import und Export durch Kapitaltransfers gedeckt wurde. Die verschlechterte Position der Entwicklungsländer ist unverkennbar, wenn natürlich auch die starke Passivierung ihres Aussenhandels zur Hauptsache erst durch die Entwicklungshilfe ermöglicht worden ist.

Bis vor dem ersten Weltkrieg war es möglich, ein durch den wirtschaftlichen Aufbau entstehendes Handelsbilanzdefizit durch langfristige Anleihen zu finanzieren. Wie schon in Kapitel 1 ausführlich dargestellt wurde, konnte der langfristige Kapitalmarkt, wie er vor 1914 bestand, bis heute noch nicht im notwendigen Ausmass aufgebaut werden. Die heutigen privaten Investoren hegen noch die teilweise sicher berechtigte Furcht, sich der Willkür der Regierungen oder der Unfähigkeit der Kapitalempfänger, die Anleihen zu amortisieren oder die Zinsen aufzubringen, auszusetzen. Um den Aufbau der unterentwickelten Länder nicht zu gefährden, mussten daher andere Möglichkeiten zur Mobilisierung von Investitionskrediten gefunden werden.

Bis zu einem gewissen Grad ist die Funktion, die früher von privaten Obligationenanleihen erfüllt wurde, von der Weltbank übernommen worden. Die Darlehen der Weltbank werden in der grossen Mehrzahl zur Finanzierung von bestimmten Basisprojekten gewährt. Der erste Schritt vor der Kreditgewährung ist eine gründliche ökonomische Studie über das potentielle Schuldnerland und dessen Kreditwürdigkeit. Der nächste Schritt ist eine detaillierte Untersuchung des zu finanzierenden Projektes, wobei auch die Frage der Dringlichkeit und der Einordnung in den Gesamtplan der wirtschaftlichen Entwicklung

genau überprüft wird. Wenn die Bank das Darlehen gewährt hat, so behält sie weiterhin eine gewisse Kontrolle über die Verwendung der Gelder, die laut Statut nur den Gegenwert der zur Ausführung des Projektes notwendigen Importlieferungen in ausländischen Devisen decken; die Finanzierung von lokalen Ausgaben bleibt einheimischen Quellen überlassen. In der Wahl der Lieferanten ist der Darlehensempfänger frei. Er kann seine Güter in jedem Mitgliedland der Weltbank und in der Schweiz beziehen [64]. Zur gleichen Gruppe der Projektkredite, wie sie von der Weltbank gewährt werden, können auch die Darlehen der International Finance Corporation gezählt werden.

Von zunehmender Bedeutung für den wirtschaftlichen Aufbau der Entwicklungsländer sind heute ebenfalls die staatlichen Kapitalhilfen. Im Rahmen bilateraler Abkommen wird der Regierung des Empfängerlandes ein langfristiger Entwicklungskredit bereitgestellt, der entweder der Finanzierung eines bestimmten Projektes dient oder für allgemeine Güterlieferungen beansprucht werden kann.

Eine dritte Kapitalquelle für die Entwicklungsländer stellen die Direktinvestitionen dar, die sich grundsätzlich in zwei Gruppen aufteilen lassen: die auslandbezogenen und die inlandbezogenen Direktinvestitionen. Die auslandbezogenen Direktinvestitionen haben ihre Ursache in der Nachfrage der industrialisierten Länder. Sie konzentrieren sich in erster Linie auf die Gewinnung und Aufbereitung von Bodenschätzen. Für das Wirtschaftswachstum der Entwicklungsländer sind sie nur begrenzt leistungsfähig, da nur ein Teil der laufenden Wertschöpfung dem Einkommen der Inländer zufliesst. Von grösserer Bedeutung für die Expansion der inländischen Wirtschaft sind die inlandbezogenen Direktinvestitionen, die durch die Nachfrage der Entwicklungsländer selbst verursacht werden [65].

Das Handelsbilanzdefizit der Entwicklungsländer wird z. T. durch die drei aufgezählten Kapitalquellen gedeckt. Wie jedoch die Erfahrung gezeigt hat, sind diese Kapitalimportströme ungenügend, um den Expansionsdruck der Entwicklungsländer auszugleichen. Der Grund liegt neben dem ohnehin unbegrenzten Kapitalbedürfnis der Entwicklungsländer ganz allgemein darin, dass die verfügbaren ausländischen Kapitaldispositionen in erster Linie beim Aufbau verschiedener Basisprojekte Verwendung finden, während die industrielle Investition, sowohl privater als auch staatlicher Natur, im gegenwärtigen System der internationalen Darlehen noch keinen ausreichenden Ersatz für die ausgefallenen privaten Kapitalbewegungen gefunden hat.

Dank dem grossen Angebot an Kapitalgütern und dem dadurch entstandenen Käufermarkt hat das Bestreben der Entwicklungsländer nach zusätzlichen

---

64) Die Schweiz ist zwar nicht Mitglied der Weltbankorganisation; auf Grund der finanziellen Mitarbeit der Schweiz bestehen jedoch besondere Vereinbarungen.

65) Jürgensen Harald, a. a. O., S. 61—69.

Investitionsgüterimporten im Lieferantenkredit ein Ventil gefunden. Dem einzelnen Importeur, der entweder selbst die notwendigen Mittel nicht besitzt oder die erforderlichen Devisen nicht erhalten kann, wird es dadurch ermöglicht, Güter zu importieren, die er dann über Jahre verteilt abzahlt. Als Folge von Devisenengpässen sind sogar einige Regierungen dazu übergegangen, diese Möglichkeit des Lieferantenkredites systematisch auszunutzen, indem sie die Erteilung von Importlizenzen für bestimmte Güter von der Kreditgewährung des ausländischen Lieferanten abhängig machen. Als Beispiel sei hier die indische Regierung erwähnt, die im Herbst 1957 beschloss, Importlizenzen für Ausrüstungen und Kapitalgüter nur dann zu erteilen, wenn die erste Zahlung nicht vor dem ersten April 1961 geleistet werden musste und wenn sich anschliessend die Tilgung der Schuld auf mindestens drei bis fünf Jahre erstreckte. Von dieser Regelung wurden nur jene Importe nicht betroffen, die befähigt waren, dem Land durch zusätzliche Exporte Devisen einzubringen [66].

Über die Bedeutung der mittelfristigen Exportfinanzierung im Prozess des wirtschaftlichen Aufbaus sind die Meinungen getrennt. Die eine Gruppe, die als orthodoxe bezeichnet werden kann, verurteilt ganz allgemein das Prinzip der gegenwärtigen Finanzierungsmodalität. Nach ihrer Ansicht sind die langfristigen Investitionen in den Entwicklungsländern ausschliesslich mit Kapitalmarktmitteln zu finanzieren und nicht mit Hilfe von ausgedehnten kommerziellen Krediten. Diese Haltung besticht wohl durch ihre lehrbuchhafte Konsequenz, nimmt jedoch anderseits zu wenig Rücksicht auf die heutige Realität. Solange die Phase des politischen und wirtschaftlichen Aufbaus der Entwicklungsländer andauert — und ihr Ende ist heute noch nicht abzusehen —, wird auch das langfristige Auslandskapital nur ungenügend vorhanden sein. Die Importeure werden sich weiterhin gezwungen sehen, sich an die mittelfristige Finanzierung zu halten, die besser ist als gar nichts, wenn sie nur bei angemessenen Bedürfnissen verwendet wird und wenn die Erteilung nicht willkürlich, sondern nach besonderen Kriterien erfolgt.

Eine zweite Gruppe anerkennt den positiven Beitrag der mittelfristigen Exportfinanzierung für den wirtschaftlichen Aufbau und ist bestrebt, das System zu verbessern. Tatsächlich birgt das System auch gewisse Mängel, die sich zum Nachteil der wirtschaftlichen Entwicklung auswirken können. Die grösste Gefahr kann sich durch eine Überbeanspruchung des Lieferantenkredites ergeben, wobei die Gefahr sowohl auf der güterwirtschaftlichen als auch auf der finanziellen Seite zum Ausdruck kommen kann.

Da der Preis als Regulator wegfällt und der Kredit zum primären Faktor beim Vertragsabschluss wird, fehlt dem System irgendein selbstlenkender Mechanismus. Ist die Möglichkeit gegeben, immer mehr und immer längere

66) In Brasilien und Argentinien werden bei Importen mit Zahlungsaufschub günstigere Wechselkurse gewährt.

Kredite zu erhalten, so besteht für die Entwicklungsländer die Versuchung, mehr Projekte in Angriff zu nehmen, als einer koordinierten Entwicklung nottut, und vor allem Projekte zu verwirklichen, „die nach normalen Rentabilitätsüberlegungen nicht finanziert werden könnten" [67]. Diese Gefahr, die von den Gegnern der mittelfristigen Finanzierung hervorgehoben wird, darf jedoch nicht übertrieben werden. Sie ist sogar minimal, wenn die Investition, die mit Hilfe eines Lieferantenkredites ermöglicht wurde, im Rahmen einer durchdachten und langfristigen Planung erfolgt [68].

Vor den möglichen Gefahren finanzieller Art, denen die Schuldnerländer durch die Beanspruchung mittelfristiger Kredite ausgesetzt sind, hat vor allem der Präsident der Weltbank, M. E. Black, gewarnt [69]. Diese Gefahren ergeben sich dadurch, dass durch die ständige Zunahme der Exportkredite zu verlängerten Fristen eine Häufung der Fälligkeiten und Rückzahlungsverpflichtungen entstehen kann, die für das Importland zu einer untragbaren Last wird, vor allem dann, wenn die Exporte starken Preisschwankungen unterworfen sind. Von dieser durchaus realen Gefahr wird später im Zusammenhang mit dem Rückzahlungsproblem noch ausführlich die Rede sein. Black und mit ihm die Vertreter der orthodoxen Auffassung sind der Ansicht, dass eine übermässige Beanspruchung mittelfristiger Exportkredite die langfristige Solvabilität der unterentwickelten Länder schmälert und dadurch ihre Fähigkeit, die fundamentalen Investitionen durch langfristige Anleihen zu finanzieren, reduziert. Jeder potentielle Investor, in erster Linie jedoch die Weltbank, sei gezwungen, das gesamte Kreditengagement des Nachfragers gegenüber dem Ausland zu berücksichtigen. Diese Ansicht, die vor allem von der bankenmässigen Verantwortung gegenüber den Geldgebern getragen ist, hat ihre Richtigkeit, die nicht von der Hand zu weisen ist. Trotzdem muss eine generelle Beurteilung der Kreditwürdigkeit nur nach dem Ausmass der Verpflichtungen als einseitig erscheinen. Nicht so sehr auf das Ausmass der mittelfristigen Verschuldung kommt es an, als vielmehr auf die Zahlungsmoral des Schuldnerlandes. Ein Land, das seinen mittelfristigen Verbindlichkeiten pünktlich nachkommt, wird auch immer das Vertrauen der Geldgeber besitzen. Dadurch kann auch der Weg für eine langfristige private Kreditgewährung geöffnet werden [70].

---

67) Guth W., Der Kapitalexport in unterentwickelte Länder, Basel/Tübingen 1957, S. 44.

68) „Der Lieferantenkredit verdient im Fall wohlüberlegter Investitionslenkung durch den Staat besser beurteilt zu werden, als wenn allein die Marktwirtschaft Leitbild wäre oder zu sein hätte." Meimberg Rudolf, Zur Problematik der Finanzierung von Investitionen in Entwicklungsländern, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Neue Folge, Bd. 16, Berlin 1959, S. 43.

69) Ansprache von Black M. E. anlässlich der Konferenz des Währungsfonds und der Weltbank am 19. September 1961 in Wien.

70) Siehe dazu: de Bruyne Paul, a. a. O., S. 198.

Ein weiterer Mangel der mittelfristigen Finanzierung mit Hilfe von Lieferantenkrediten besteht für das Importland in der vollständigen Verknüpfung der Kapitaldisposition mit der zu importierenden Ware. Preis und Qualität als die im internationalen Handel auf lange Frist entscheidenden Momente werden zurückgedrängt zugunsten des Faktors Kredit. Dem Kapitalnehmer wird es so verunmöglicht, dort einzukaufen, wo er das gewünschte Gut am günstigsten erhalten kann. Dieser Mangel hat jedoch dadurch eine Milderung erfahren, dass alle bedeutenden Exportländer im Konkurrenzkampf um die potentiellen Absatzmärkte für Investitionsgüter Exportrisikogarantiesysteme aufgebaut haben. Da nun innerhalb dieser Länder praktisch jeder Lieferant Zugang zur Kreditversicherung und dadurch in der Regel auch zu den benötigten Finanzierungsmitteln hat, besteht für das nachfragende Entwicklungsland im allgemeinen die Möglichkeit der freien Wahl des Lieferanten und damit auch die Möglichkeit der Wahl nach den klassischen Kriterien von Preis, Qualität und Lieferfrist. Diese Möglichkeit kann dadurch wieder wirksam gefährdet werden, wenn einzelne Lieferländer die von der „Berner Union" empfohlene Kreditgrenze überschreiten.

Trotz aller Mängel, die dem mittelfristigen Exportkredit bei ungeregelter und übermässiger Beanspruchung anhaften können, erfüllt er doch beim wirtschaftlichen Aufbau eine nicht unbedeutende Rolle. Für die Länder mit ungenügendem und unstabilem Deviseneinkommen stellt der Lieferantenkredit ein Instrument dar zur Verhinderung von Unterbrechungen im Ablauf der Wirtschaft und zur Aufrechterhaltung der finanziellen Stabilität. In einzelnen Fällen kann der Lieferantenkredit dazu beitragen, überhaupt erst einmal eine Expansion des Wettbewerbes zu ermöglichen, wenn auch das, was auf diesem ausserordentlichen Weg erreicht wird, im Zeitpunkt der Konfrontierung mit dem internationalen Wettbewerb am allgemeinen der Anpassung bedarf [71].

Dem Lieferantenkredit einfach deshalb eine schlechte Note auszustellen, weil er in dieser Form nicht der orthodoxen Theorie entspricht, hätte keinen Sinn. Wie die Erfahrung gezeigt und bekräftigt hat, ist die Rolle des mittelfristigen Kredites im Entwicklungsland zu derjenigen der langfristigen Finanzierung nicht gegensätzlich, sondern komplementär [72]. Das Ungenügen des langfristigen Kapitals erfordert ergänzende Kapitaldispositionen, die allein im mittelfristigen Kredit erhältlich sind. Anderseits ist der wirtschaftliche Ertrag der mittelfristig kreditierten Investitionen grösstenteils bestimmt und abhängig vom Grad des Ausbaus der langfristig finanzierten Basisprojekte und der Infrastruktur.

Die Funktion des mittelfristigen Kredites im Wachstumsprozess der Entwicklungsländer ist im Prinzip dieselbe wie die der langfristigen Finanzierung.

---

71) Meimberg Rudolf, a. a. O., S. 43.

72) de Bruyne Paul, a. a. O., S. 218, Segré Claudio, a. a. O., S. 130, Myrdal G., Une Economie internationale, Presses Universitaires de France, 1958, S. 166.

Gegenüber der Direktinvestition verdient der Lieferantenkredit sogar höher eingeschätzt zu werden, da von der laufenden Wertschöpfung der mit Hilfe der Lieferantenkredite erstellten Anlagen nur die Zinsen an das Ausland abgeliefert werden müssen [73]. Die Entwicklungsländer geben im allgemeinen dem mittelfristigen Kredit auch deshalb den Vorzug, weil die dadurch konkretisierte Investition weder an ein ausländisches Eigentumsrecht noch an eine Kontrolle der Gläubigerländer gebunden ist.

Neben der Rolle des weggefallenen privaten Kapitalmarktes übernimmt der mittelfristige Kredit als zweite Aufgabe auch die Funktion des Geldmarktes. Wie schon früher dargestellt wurde, sind die traditionellen kurzfristigen Kredite im internationalen Handel im Verhältnis zum Exportvolumen stark zurückgegangen. Kein Land kann jedoch auf den Umlaufsfonds verzichten, der notwendig ist zur Abwicklung des Aussenhandels. Dank seinem revolvierenden Charakter ist der mittelfristige Kredit befähigt, auch diese Funktion zu erfüllen.

In einem besonderen Abschnitt soll hier das Problem der Rückzahlung der Kredite, das sowohl vom Standpunkt des kreditgewährenden als auch des kreditempfangenden Landes eine zentrale Frage darstellt, zur Sprache kommen. Von der reibungslosen Leistung der Amortisations- und Zinsraten hängt es ab, ob die Schuldnerländer weiterhin das Vertrauen der Kreditgeber besitzen.

Die Fähigkeit des Schuldnerlandes, das Kapital und die Zinsen termingerecht zurückzahlen zu können, hängt von zwei Faktoren ab: einerseits von der produktiven Verwendung der Kredite und der damit gegebenen Stärkung der Produktivkraft der Volkswirtschaft und anderseits vom Umfang, in welchem das Land in die Lage versetzt wird, mehr zu exportieren oder seine Importabhängigkeit zu verringern. Das Rückzahlungsproblem identifiziert sich in den meisten Fällen mit dem Devisenproblem des Kreditgeschäftes. Soweit die Investitionen nicht direkt oder indirekt zur Verbesserung der Devisenlage des Importlandes beitragen, bedeutet eine kreditmässige Importfinanzierung automatisch eine Verminderung der ohnehin schon knappen Devisenreserven. Wenn ein Land schwere Zahlungsschwierigkeiten vermeiden will, muss es darauf achten, dass mittelfristig kreditierte Investitionen nicht nur in der Inlandwährung „self liquidaiting" sind, sondern vor allem in der Fremdwährung, d. h. die Investition muss sich in der Fremdwährung selbst bezahlt machen [74]. Infolge der allgemeinen Devisenknappheit der Entwicklungsländer wird sich die Rückzahlung nur in dem Masse reibungslos gestalten, als Substitutionsgüter für bisherige Importe oder mehr Exportgüter hervorgebracht werden können. Vom Wachstumsprozess her gesehen, müssen die zusätzlichen Devisendispositionen sogar etwas über dem für die Rückzahlungs- und Zinsraten not-

73) Jürgensen Harald, a. a. O., S. 70.
74) de Bruyne Paul, a. a. O., S. 217.

wendigen Umfang liegen, da als Folge der Neuinvestitionen über die inländischen Einkommenswirkungen eine zusätzliche Devisennachfrage entsteht (Multiplikatoreffekt).

Je nachdem, ob der Kreditempfänger ein privates Unternehmen oder eine öffentliche Körperschaft ist, kann sich das Verhältnis zwischen der internen Amortisation und der Rückzahlung verschieden gestalten.

Im Falle des privaten Unternehmens muss die bilanzmässige Amortisationsperiode mit der vertraglich vereinbarten Rückzahlungsperiode übereinstimmen. Diese Bedingung ergibt sich einfach daraus, dass die Rückzahlungs- und Verzinsungsraten, die zu fixen Ausgaben je Unternehmung und Jahr werden, als der Kostenteil der laufenden zusätzlichen Produktion angesehen werden müssen, der der Abschreibung der Kapitalinvestition entspricht. Bei der jeweiligen Fälligkeit der Rate muss das importierende Unternehmen den Betrag von seinem Bruttogewinn vorausnehmen, der nötig ist zur finanziellen Amortisation. Parallel zur finanziellen Tilgung muss auch die technische Amortisation erfolgen, wenn das Unternehmen nicht riskieren will, am Ende der wirtschaftlichen Lebensdauer der Anlage vor der Unmöglichkeit eines Ersatzes zu stehen.

Handelt es sich beim Kreditnehmer um eine Regierung oder um eine von ihr kontrollierte Körperschaft, so ist die Übereinstimmung der Tilgungsperiode in der Inlandwährung mit der Kreditperiode keine notwendige Bedingung. Die zusätzlichen Devisendispositionen der Regierung aus einer mittelfristig kreditierten Neuinvestition können z. B. schon in drei Jahren den Umfang der Kreditsumme ausmachen, während sich die Amortisation in Inlandwährung über eine Periode von z. B. fünf Jahren erstreckt. Claudio Segré schreibt dazu, dass es in einem solchen Fall für eine Regierung völlig richtig sei, „den Lieferantenkredit für eine verhältnismässig kurze Zeit in Anspruch zu nehmen, um die Firma auf eine längere Frist zu finanzieren, und für die Deckung der Differenz durch irgendeine nichtinflatorische Form der Inlandsfinanzierung Sorge zu tragen“ [75]. Dieses Vorgehen kann als logisch bezeichnet werden, da das aus den Neuinvestitionen zusätzlich anfallende Devisenvolumen, dessen Umfang vom gesamten inländischen Produktionseinsatz (Bruttoproduktion minus Import) bestimmt wird, ohne Zweifel grösser ist als der Teil, der für die Rückzahlung und Zinsen verwendet werden muss.

Es lässt sich nicht bestreiten, dass die Rückzahlung nicht immer ohne Schwierigkeiten verläuft. Wenn auch effektive Verluste aus Lieferantenkrediten im Sinne der Kreditversicherungen äusserst selten sind (sie bewegen sich in Promillen der Garantiesumme), so darf doch nicht darüber hinweggesehen werden, dass die Fälle von Zahlungsverzug relativ häufig auftreten. Von besonderem Interesse in diesem Zusammenhang sind die Umschuldungs- oder

75) Segré Claudio, a. a. O., S. 30.

Konsolidierungskredite, die von den Regierungen der Gläubigerländer den Schuldnerstaaten gewährt werden. So hat die Deutsche Bundesregierung in der Zeit von 1956 bis 1960 Kredite im Betrage von 98 Mill. $ konsolidiert, die ohne die Intervention der Regierung mit grosser Gewissheit bis zur ursprünglichen Fälligkeit nicht hätten zurückgezahlt werden können. Die französische Regierung refinanzierte ebenfalls bestimmte mittelfristige Kredite, bei denen sonst mit einem Verzug hätte gerechnet werden müssen [76]. Als konkretes Beispiel sei hier der Fall Brasilien angeführt. Im Rahmen eines Konsolidierungsabkommens zwischen Brasilien und den hauptsächlichsten Industriestaaten Europas und den Vereinigten Staaten wurde im Mai 1961 eine Vereinbarung getroffen, rund 300 Mill. $ Devisenschulden Brasiliens, die zwischen dem 1. Juni 1961 und dem 31. Dezember 1965 fällig werden und aus mittelfristigen Lieferantenkrediten herrühren, über eine Periode von zehn Jahren zu konsolidieren [77].

Bei diesen Umschuldungsmassnahmen erhebt sich die Frage nach dem Grund. Abgesehen von Fehlinvestitionen darf die Ursache im allgemeinen wohl darin erblickt werden, dass die gewährte Kreditfrist oft zu kurz bemessen ist. Angesichts einer langen Ausreifungszeit bestimmter Investitionen kann es vorkommen, dass die Rückzahlung schon einzusetzen hat, bevor die neuen Anlagen genügend zu produzieren vermögen. „Es könnte durchaus sein, dass es sich in der Praxis erwiesen hat, dass angesetzte Rückzahlungsraten von vornherein nicht eingehalten werden können und dass der Schuldner nun zwangsläufig einfach die Ziele in Anspruch nimmt, die er wirtschaftlich braucht" [78].

Diese Tatsache erklärt, warum die Importländer darauf bestehen, dass die Exportkredite verlängert werden sollen. Die Exportländer sollten diese Forderung nicht überhören. Eine längerfristige Übertragung der Kapitaldispositionen in einzelnen Fällen könnte wesentlich dazu beitragen, die entstehenden Rückzahlungsschwierigkeiten aufzuheben. Das Risiko würde durch die Verlängerung der Kreditlaufzeit nicht vergrössert, sondern im Gegenteil vermindert. Voraussetzung von seiten der Gläubigerländer bleibt lediglich eine sorgfältige Auswahl der Schuldner und die Anpassung der Fristen der gewährten Kredite an die Natur des gelieferten Gutes. Die Aufmerksamkeit der Kreditgeber sollte vielmehr auf die Verwendung des Kredites als auf dessen Länge gerichtet werden.

---

76) Moyens financiers mis à la disposition des pays en voie de développement économique 1956—1959, OEEC, April 1961.

77) Neue Zürcher Zeitung, 29. Mai 1961, Nr. 2006.

78) Münemann Rudolf, a. a. O.

Fünftes Kapitel

Die internationale Zusammenarbeit auf dem Gebiet des mittelfristigen Exportkredites

A. Die gegenwärtige Situation

Die heutigen Systeme der mittelfristigen Exportfinanzierung sind gekennzeichnet durch ihren bilateralen Charakter. Die einzelnen nationalen Exportfinanzierungssysteme einschliesslich die Kreditversicherungen bestehen unabhängig nebeneinander und dienen ausschliesslich der Finanzierung der eigenen Exporte. Die Tatsache jedoch, dass infolge der Marktsituation der Konkurrenzkampf seit Jahren auf der Ebene des Kredites geführt wird, brachte es mit sich, dass sich die einzelnen Systeme in der Gewährung von Exportfazilitäten konkurrenzieren. In welchem Ausmass diese Konkurrenz wirklich besteht, lässt sich nicht genau feststellen. Auch ein internationaler Vergleich der Finanzierungs- und Versicherungssysteme lässt keine gültigen Schlüsse ziehen, da die Geld- und Kapitalmarktverhältnisse von Land zu Land verschieden sind. Als äussere Zeichen des Vorhandenseins einer Konkurrenz in bezug auf die Gewährung von Exportkreditfazilitäten können jedoch die Klagen der interessierten Parteien gelten, die recht zahlreich sind.

Als Folge der ungleichen Ausgangssituation der einzelnen Export- und Gläubigerländer sind auch die Wirkungen der internationalen Konkurrenz, die auf dem Kredit und vor allem auf der Kreditdauer beruht, recht verschieden. Nicht jedes Land ist in gleichem Masse befähigt, mittelfristige Exportkredite zu gewähren. Trotzdem muss sich ein Land, das nicht ein Stagnieren oder sogar einen Rückgang seiner Exporte riskieren will, den Forderungen nach längeren Kreditfristen anpassen. In diesem Zwang zur ständigen Anpassung liegt jedoch eine grosse Gefahr für eine finanzschwache Volkswirtschaft. „Chaque initiative visant à octroyer des crédits d'exportation plus amples et plus longs va peser sur la balance des paiements du pays fournisseur, puisque l'accroissement des crédits correspond à une exportation plus grande de capitaux concomittante à la sortie des biens. A la longue, cette exportation risque d'épuiser les réserves des pays financièrement faible qui, malgré leur inaptitude à supporter une telle sortie de capitaux, veulent cependant prendre part à la compétition internationale. Leur abstention entraînerait par ailleurs une détérioration de leur balance des comptes en raison de la perte de revenus d'exportation qui s'ensuivrait.[79]"

In der Einsicht der Gefahren, die die Konkurrenz auf dem Gebiet des mittelfristigen Exportkredites für die Gläubigerländer in sich bergen kann, aber auch in der Erkenntnis der Möglichkeit einer Überschuldung der Importländer, sind von verschiedenen Seiten Bestrebungen unternommen worden, die Fragen der mittelfristigen Exportfinanzierung auf internationaler Ebene zu lösen.

Eine Zusammenarbeit auf internationaler Ebene besteht schon seit langem auf dem Gebiet der Kreditversicherung mit dem Zweck, eine Übersteigerung der Exportkreditgewährung zu vermeiden. Im Jahre 1934 schlossen sich in Bern der Grossteil der staatlichen Kreditversicherungsgesellschaften und auch einige private Gesellschaften zur Union d'Assureurs des Crédits Internationaux zusammen. Für die Vereinigung hat sich in der Folge die Bezeichnung „Berner Union" eingebürgert [80]. Gemäss den Satzungen besteht die unmittelbare Aufgabe der Union in einem periodischen Austausch von Erfahrungen und Ideen über folgende Punkte:

1. technische Ergebnisse aus der Kreditversicherung,
2. die angewandte Technik der Versicherung,
3. die Kreditwürdigkeit der Importländer,
4. die Länge der Kreditperiode, die im Zusammenhang mit den verschiedenen Warenkategorien für die Versicherung annehmbar ist.

Der Datenaustausch über die technischen Ergebnisse beruht auf dem Gedanken, dass sich auf lange Sicht die Ausgaben und die Einnahmen aus der Kreditversicherungstätigkeit ausgleichen sollten. Um zu verhindern, dass einzelne Institute ungerechtfertigt günstige Prämiensätze erheben, soll jedem Mitglied die Möglichkeit gegeben werden, Einsicht in die Tätigkeit der anderen Versicherungsmitglieder zu nehmen. Als allgemeinstes Ergebnis dieser gegenseitigen Kontrolle ergibt sich ein Angleichen der in den verschiedenen Ländern erhobenen Gebühren, wenn auch in einzelnen Fällen der Gebührensatz mehr oder weniger differieren mag. Die Einsichtnahme in die angewandte Technik der Exportkreditversicherung soll, neben den Prämien, auch eine gewisse Gleichförmigkeit in den verschiedenen Versicherungsbedingungen und -formen herbeiführen.

---

79) de Bruyne Paul, a. a. O., S. 194.

80) Die Garantieinstitutionen folgender Länder sind heute Mitglied der „Berner Union": Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Grossbritannien, Holland, Norwegen, Österreich, Schweden, Spanien und Schweiz. — Überseeische Länder: Australien, Indien, Israel, Kanada, Südafrikanische Republik. — Die Export-Importbank in Washington ist ausserordentliches Mitglied ohne Stimmrecht. Japan, das als bedeutendes Exportland ebenfalls eine staatliche Garantieinstitution besitzt, ist nicht Mitglied der Union, nahm jedoch als Gast an der Generalversammlung 1961 in Wien teil.

In unserem Zusammenhang von grösserer Bedeutung ist der Informationsaustausch über die Punkte drei und vier. Sofern sich aus den gemachten Erfahrungen gemeinsame Nutzanwendungen ergeben, stellen sie bedeutende Vorentscheide für die Kreditgewährung selbst dar. Die Versicherungen übernehmen damit Aufgaben, die der Sache nach dem Bereich der Banken zugehören. Durch den Informationsaustausch über die Kreditwürdigkeit der Importländer streben die Mitglieder der „Berner Union" eine Vereinheitlichung der Politik gegenüber einem bestimmten Land an. Wenn es die politische und wirtschaftliche Situation eines Landes erfordert oder erlaubt, sollen gemeinsam die Fazilitäten gegenüber diesem Land aufgehoben oder eingeführt werden. Der Datenaustausch über die Kreditperiode basiert auf dem Bestreben nach Vereinheitlichung der Kreditfristen. Die Exportkreditversicherung soll nicht zu einem Instrument der internationalen Konkurrenz werden, das von einem Land gegen die andern Länder eingesetzt wird. Die „Berner Union" betrachtet es daher auch als ihre Hauptaufgabe, die bei Exportlieferungen zu gewährenden Zahlungsziele zu vereinheitlichen und vor allem keine weitere Ausdehnung zuzulassen. In der Verfolgung dieses Zieles hat sie bestimmte Richtlinien aufgestellt, die hier erwähnt sein sollen [81]:

für Konsumgüter und Rohmaterialien sollen die Kreditfristen generell nicht länger als sechs Monate dauern;

bei dauerhaften Konsumgütern kann die Zahlung über eine Periode bis zu 1½ Jahren ausgedehnt werden;

bei leichten Kapitalgütern wie z. B. landwirtschaftlichen Maschinen, Motorfahrzeugen, Traktoren, Drehbänken ist in extremen Fällen Zahlung bis zu drei Jahren nach Lieferung zulässig;

für schwere Kapitalgüter wie z. B. Schiffe, Lokomotiven, komplette Kraftwerk- und Fabrikeinrichtungen soll die maximale Zahlungsfrist nicht mehr als fünf Jahre nach Lieferung betragen.

Bei den zunehmenden Forderungen der überseeischen Länder nach einer weiteren Verlängerung der Zahlungsfristen liegt der Schwerpunkt der Bestimmungen der „Berner Union" heute eindeutig auf der sogenannten Fünf-Jahres-Regel. Dies kam klar zum Ausdruck an der 18. General-Versammlung der Mitglieder der „Berner Union" im Jahre 1961 in Wien, wo sich alle 19 anwesenden Nationen einstimmig für die Beibehaltung der Fünf-Jahres-Grenze aussprachen [82].

Zur Organisation der „Berner Union" muss hier noch beigefügt werden, dass es sich bei ihren Beschlüssen nicht um rechtsverbindliche Abmachungen,

81) Siehe dazu: Wirtschaftsdienst, hg. vom Hamburgischen Weltwirtschafts-Archiv, Mai 1960, S. 256.

82) Monatsberichte der Creditanstalt — Bankverein, Wien, Nr. 144, Mai 1961.

sondern lediglich um Empfehlungen handelt. Mitglied der Union sind die einzelnen Garantieinstitutionen und nicht die Regierungen, so dass sich diese auch nicht an die Empfehlungen zu halten brauchen.

Eine zweite Form der internationalen Zusammenarbeit auf dem Gebiet des mittelfristigen Exportkredites besteht seit 1956 unter der Leitung der Weltbank. Seit diesem Jahr unterhält die Weltbank eine spezielle Informationszentrale, die vierteljährlich Berichte über die mittelfristige Verschuldung der einzelnen Länder veröffentlicht. Der Zweck dieser periodischen Veröffentlichungen ist letztlich auch, einer übermässigen Ausdehnung der Exportkreditgewährung entgegenzuwirken. An dieser von der Weltbank organisierten Zählung nehmen 14 Länder teil, die als repräsentativ für die Kapitalgüterexportländer bezeichnet werden können. Viermal im Jahr teilen diese Länder der Zentrale den Betrag ihrer neu gewährten Exportkredite mit, welche von öffentlichen Instituten finanziert oder garantiert worden sind und deren Laufzeit sich zwischen einem und zehn Jahren bewegt. Die so ermittelten Angaben werden den Regierungen und Zentralbanken der Mitgliedländer zugestellt, bleiben jedoch streng vertraulich. Die verantwortlichen Stellen der Exportländer erhalten so Einblick in den Umfang der Verpflichtungen der Importländer aus mittelfristigen Exportkrediten und in die jeweiligen Fälligkeiten. Diese Einsicht gestattet ihnen eine Orientierung ihrer Kreditpolitik und in einem gewissen Umfang auch die Leitung der Importländer in ihrer Anleihepolitik.

Der Aussagewert der Informationen der Weltbank ist jedoch begrenzt, da sie die von den Handelsbanken und den Exporteuren gewährten Kredite, die nicht von einem öffentlichen Institut garantiert sind, nicht enthalten. Wenn die Angaben jedoch auch nicht die Gesamtheit der gewährten Kredite umfassen, so kann doch angenommen werden, dass sie zum mindesten die marginalen Kredite und Risiken enthalten, die normalerweise von den besonderen staatlichen Instituten übernommen werden [83].

Es besteht kein Zweifel, dass sowohl die „Berner Union" als auch die Evidenzzentrale der Weltbank trotz des rein informatorischen und unverbindlichen Charakters der Zusammenarbeit recht gute Dienste leisten. Ihr positiver Beitrag kann darin erblickt werden, dass sie in der Gewährung von Exportkrediten sowohl durch private als auch durch öffentliche Institutionen einen gewissen Grad von Disziplin bewirken. Wenn diese Tatsache auch voll und ganz anerkannt werden soll, so steht es anderseits doch ausser Frage, dass diese Art internationaler Zusammenarbeit keine Lösung des Problems darstellt, das sich durch die Entwicklungsländer gibt, denn um diese Länder handelt es sich fast ausschliesslich, wenn vom Problem der Exportfinanzierung die Rede ist. Die generelle Begrenzung der Kreditfristen für schwere Kapitalgüter-

83) de Bruyne Paul, a. a. O., S. 202.

exporte auf fünf Jahre kann wohl von der Aufbringungsseite her gesehen zweckmässig sein, sie ist es jedoch nicht in jedem Fall, was die Verwendung der Kredite anbelangt. Die Schwierigkeiten, die solche oft jeder wirtschaftlichen Amortisationsmöglichkeit widersprechenden Rückzahlungsverpflichtungen nach sich ziehen können, wurden schon im letzten Kapitel ausführlich dargestellt. Der Konzeption der „Berner Union" kann nur dann ihre Richtigkeit nicht abgesprochen werden, wenn die Voraussetzung erfüllt ist, dass Kredite, die eine längere Rückzahlungsperiode beanspruchen, von dritter Seite in genügendem Umfange gewährt werden können. Diese Voraussetzung ist jedoch bis heute nicht in zufriedenstellender Weise erfüllt.

In vielen Fällen hat die Vereinbarung der „Berner Union" dazu geführt, dass verschiedene Länder sich veranlasst sahen, von den fünfjährigen Lieferantenkrediten auch dort Gebrauch zu machen, „wo wirtschaftlich gesehen eigentlich längerfristige Kapitalien hätten zur Verfügung stehen sollen. Daraus ergibt sich nunmehr die Gefahr der Häufung von Zahlungsfälligkeiten in einem relativ kurzen Zeitraum, und zwar in einem Umfang, der Bedenken erregt und wirtschaftlich ohne spätere neue Hilfe kaum wird bewältigt werden können" [84]. Es ist daher nicht erstaunlich, wenn die Forderungen nach Kreditfristen über fünf Jahre immer zahlreicher werden. In der Erkenntnis der Notwendigkeit längerer Kredite für bestimmte Investitionsgüter scheint sich nun in einzelnen Lieferländern eine Entwicklung anzubahnen, die den sich häufenden Forderungen Rechnung trägt, indem dem ausländischen Importeur (in den meisten Fällen ist es der Staat) Finanzkredite mit einer Laufzeit von zehn und mehr Jahren zur Verfügung gestellt werden. Dadurch wird nicht nur dem Kreditempfänger gedient, der seine Rückzahlungen entsprechend der Amortisationsrate leisten kann, sondern wird ebenfalls dem Produzenten die Last der Finanzierung seiner Kapitalgüterexporte wieder abgenommen.

Direkte Finanzkredite auf privater Basis wurden in der jüngsten Zeit sowohl von Grossbritannien als auch von der Schweiz gewährt. In beiden Ländern können dabei die besonderen Risiken bei der staatlichen Garantieinstitution abgedeckt werden [85]. Im Prinzip wird dadurch die Fünf-Jahres-Regel der „Berner Union" durchbrochen, obwohl sich bis heute die Empfehlung der Union ausdrücklich nur auf die Kreditlaufzeit der Warenkredite und nicht auf internationale Finanzkredite bezieht.

Trotz des Fortschrittes, den solche Finanzkredite gegenüber dem Lieferantenkredit darstellen, können sie vom Standpunkt eines freien internationalen Wirtschaftssystems nicht als optimale Lösung bezeichnet werden. Der Grund liegt in der Gebundenheit solcher Kredite. Da der Importeur den Erlös

84) Schweizer S., a. a. O.

85) In Grossbritannien wird vom ECGD die 100%ige Garantie übernommen, während der Garantiesatz in der Schweiz nur 85 % beträgt.

der Kredite im kreditgewährenden Exportland verwenden muss, liegt in der Hingabe von Finanzkrediten ein neues und nicht ungefährliches Konkurrenzmoment, das sich vor allem für kapitalschwächere Exportländer nachteilig auswirken muss. Wenn bis anhin die Fünf-Jahres-Regel der „Berner Union" in einem gewissen Umfange geeignet war, Auswüchse im internationalen Konkurrenzkampf zu verhindern, so wird diese Wirkung mit der Gewährung von Finanzkrediten vollständig in Frage gestellt. Die Mitglieder der „Berner Union" haben sich daher an ihrer Tagung in Wien im Frühjahr 1961 ausführlich und hauptsächlich mit den Fragen und Problemen des Finanzkredites auseinandergesetzt und beschlossen, in Zukunft auch auf dem Gebiet des Finanzkredites ihre Erfahrungen auszutauschen, ohne jedoch bestimmte Empfehlungen abzugeben [86].

Die Möglichkeit der längeren Kreditgewährung, als sie die „Berner Union" empfiehlt, besteht seit einiger Zeit auch in der Bundesrepublik Deutschland, allerdings in spezifisch eigener Lösung. Für den Fall, dass ein ausländischer Abnehmer seinen Rückzahlungsverpflichtungen innerhalb von fünf Jahren der Hermes-Deckung nicht nachkommen kann, gewährt der Bund in bestimmten Fällen eine sogenannte Umschuldungsbürgschaft, die es einem privaten Kreditinstitut ermöglicht, den zur Zahlung an den deutschen Exporteur benötigten Restbetrag auf dem Kreditwege zur Verfügung zu stellen. Während sich hier die längere Finanzierung erst aus einer Notlage des ausländischen Kunden ergibt, besteht ebenfalls im Rahmen der besonderen Bürgschaft des Bundes die Möglichkeit einer schon zum voraus vertraglich festgelegten längeren Kreditgewährung. Falls der Importeur in einem unterentwickelten Land Zahlungsziele über fünf Jahre hinaus verlangt, dann werden, vorausgesetzt, dass eine längere Kreditfrist wirtschaftlich gerechtfertigt ist, die ersten fünf Jahre im Rahmen der üblichen Hermes-Deckung abgewickelt, und für die Überbrückung der restlichen Jahre wird eine sogenannte „Anschlussfinanzierung" oder ein „Anhängekredit" vereinbart. Das Verfahren der Anschlussfinanzierung läuft in ähnlicher Form ab wie die Umschuldung, mit dem Unterschied allerdings, dass die Bank, die die Anschlussfinanzierung übernimmt, schon im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zwischen Exporteur und Importeur Zusagen für eine Zeit machen muss, die fünf Jahre entfernt in der Zukunft liegt. Vom Standpunkt der Banken muss jedoch eine solche Regelung recht problematisch erscheinen, da eine Beurteilung der zukünftigen Kreditwürdigkeit des Schuldners im Zeitpunkt der verbindlichen Zusage nur sehr schwer oder überhaupt nicht möglich ist.

Ebenfalls im Rahmen der besonderen Bürgschaft des Bundes besteht seit 1959 [87] die Möglichkeit der direkten längerfristigen Kreditgewährung an das

86) Monatsberichte der Creditanstalt — Bankverein, Wien, Nr. 145, Juni 1961.
87) Haushaltgesetz 1959, § 18 (4).

Ausland, vorausgesetzt, dass es sich um die Finanzierung besonders förderungswürdiger Vorhaben handelt. Interessant und richtungsweisend ist dabei die Bestimmung, dass Kredite, die z. B. die Kreditanstalt für Wiederaufbau oder auch andere Kreditinstitute aus eigenen Mitteln oder aus Mitteln des deutschen Kapitalmarktes aufbringen, von den ausländischen Kreditempfängern multilateral verwendet werden können. Wenn der Grund für die Einführung der multilateralen Verwendbarkeit der Kredite auch eindeutig im zunehmenden Zahlungsbilanzüberschuss Deutschlands zu finden ist, so stellt diese Massnahme doch einen bedeutenden Schritt in Richtung des freien Kapitalmarktes dar.

Abgesehen vom eben zitierten deutschen Beispiel bringen die Initiativen einzelner Staaten wohl Vorteile, sie erhöhen jedoch in gefährlicher Weise das Konkurrenzmoment und damit auch die Gefahr der Verzerrung der Handelsströme. Eine befriedigende Lösung des Problems der Exportfinanzierung kann daher nicht im Alleingang einzelner kapitalstarker Exportländer gefunden werden. Sollen die weniger begünstigten Exportländer nicht noch mehr benachteiligt werden, so kann nur ein gemeinsames Vorgehen auf internationaler Ebene Abhilfe schaffen.

B. Vorschläge für neue Möglichkeiten internationaler Zusammenarbeit

Es besteht kein Zweifel, dass das Ziel aller Bestrebungen zur Lösung des Problems der Exportfinanzierung letztlich in der Wiederherstellung eines freien internationalen Kapitalaustausches bestehen muss, m. a. W. in der Schaffung der ausreichenden Möglichkeit der freien Kaufkraftübertragung für Investitionszwecke an die Aufbauländer. Dadurch könnten nicht nur die Exporteure von der zusätzlichen Aufgabe der Finanzierung ihrer Kapitalgüterexporte entlastet werden, sondern auch die Importeure würden wieder befähigt, ihre Güterauswahl in optimaler Weise zu treffen. So eindeutig und klar das Ziel auch ist, so stellen sich heute seiner Verwirklichung im Zusammenhang mit den Entwicklungsländern bedeutende Hindernisse entgegen. Die politische Unsicherheit in den jungen Entwicklungsstaaten lässt das Risiko für den privaten Kapitalanleger noch zu gross erscheinen, so dass bis heute die Unterbringung von Anleihen sowohl der Regierungen als auch privater Unternehmungen der Entwicklungsländer auf den Kapitalmärkten der westlichen Exportländer nur in einem sehr begrenzten Masse möglich ist. Neben dem mangelnden Vertrauen in die potentiellen Kapitalnehmer wirkt sich jedoch auch die Tatsache auf die Etablierung eines freien Kapitalmarktes erschwerend aus, dass den Entwicklungsländern von den Oststaaten Kredite zu Bedingungen angeboten werden, die ausserhalb jeder privatwirtschaftlichen Kalkulation liegen. Dadurch wird zum Teil wenigstens der Stimulans eines höheren Zinsertrages, wie er sich aus der Situation von Angebot und Nachfrage nach Kapital

ergeben sollte, nur noch beschränkt wirksam. Diese Hindernisse lassen im heutigen Zeitpunkt die Aussichten auf eine baldige Wiederherstellung eines weltweiten und klassischen Kapitalverkehrs recht ungünstig erscheinen.

Ein möglicher Weg in Richtung auf das gesteckte Ziel bahnt sich allerdings seit einigen Jahren an, indem mit den zunehmenden Erfolgen der Weltbank immer mehr privates Kapital durch diese internationale Institution zur Verteilung gelangt. Die Weltbank besitzt den Vorteil, dass sowohl die kapitalaufnehmenden als auch die kapitalbereitstellenden Länder gleichberechtigte Mitglieder der Institution sind, „so dass sich zwischen ihnen bereits über die Satzungen hinaus eine Art Ehrenkodex entwickelt hat" [88]. Der Kreditempfänger macht es sich nicht nur zur Pflicht, sondern in einem gewissen Sinn auch zur Ehre, seinen Verpflichtungen gegenüber der Institution, deren Mitglied er selbst ist, vertragsgetreu nachzukommen. Der strenge Massstab der Weltbank zur Prüfung der Kreditwürdigkeit seiner Darlehensnehmer ist nun auch derart, dass er ebenfalls eine Sicherheit für Darlehen ausserhalb des eigenen Tätigkeitsbereiches darstellt. Allein schon die Tatsache, dass die Weltbank einem Land ein Darlehen gewährt, kann vom privaten Anleger als eine Art Garantie angesehen werden.

Wenn mit der erfolgreichen Wirksamkeit der Weltbank auch die Chancen zunehmen, dass man wieder zu der traditionellen Form der Exportfinanzierung zurückfindet, so ist doch vom heute Erreichten bis zum endgültigen Ziel noch ein weiter Weg. In der Übergangsphase, die allerdings in ihrer Dauer noch unabsehbar ist, wird man daher bei realistischer Betrachtung der Situation nicht auf die Finanzierung der Investitionen mit Hilfe der mittelfristigen Exportkredite verzichten können. Um jedoch die heute bestehenden Nachteile dieser Finanzierungsart auf ein Minimum zu reduzieren oder gar zu entfernen, müsste in internationaler Zusammenarbeit eine multilaterale Basis für die Exportkredite geschaffen werden. Entsprechend der Bedeutung des Problems sowohl für die Exportländer als auch für die Entwicklungsländer sollte diese Zusammenarbeit nicht auf der unverbindlichen Ebene der Kreditversicherungen, sondern auf der Regierungsebene stattfinden. Das Ziel der internationalen Zusammenarbeit müsste die Beseitigung des Wettbewerbes auf der Kreditbasis und die Verlängerung der Kreditfristen in einzelnen Fällen sein, m. a. W., die Exporteure der einzelnen Länder sollten in die Lage versetzt werden, auf gleicher Basis zu konkurrieren. Da nicht alle Exportstaaten im gleichen Masse fähig sind, Exportkredite mit mehr als vier- bis fünfjähriger Dauer zu gewähren, setzt die Erreichung des zweiten Zieles die Schaffung einer internationalen Finanzinstitution voraus, die die längerfristige Kreditgewährung von Fall zu Fall übernehmen könnte.

Im folgenden sollen drei Lösungsvorschläge dargestellt werden, die alle die erwähnte zweifache Zielsetzung anstreben.

---

88) Anspach Richard, a. a. O.

Die ersten beiden Vorschläge stammen von Claudio Segré [89].

Die konkreten Schritte, die die interessierten Exportländer zur Erreichung des doppelten Zieles unternehmen müssten, bestehen nach ihm einerseits in der Harmonisierung der Kreditbedingungen innerhalb der Fünf-Jahres-Grenze und anderseits in der Schaffung eines multilateralen Systems für die Bereitstellung von Krediten mit einer Frist von über fünf Jahren. Für die Schaffung eines multilateralen Systems sieht C. Segré zwei Lösungsmöglichkeiten:

1. Um jede weitere Kreditkonkurrenz zu verhindern, müssten die nationalen Exportkreditsysteme alle jene Fälle, bei denen Kredite von über fünf Jahren verlangt werden, einer gemeinsamen internationalen Stelle vorlegen. Dabei ginge es nicht nur um die Orientierung der Mitgliedländer wie bis heute in der „Berner Union", sondern jedem einzelnen Gesuch müsste die Zustimmung erteilt werden. Ausserdem sollte zur Mobilisierung von zusätzlichen Krediten gemeinsam ein Rediskontsystem aufgebaut werden. Die Operation eines solchen Rediskontsystems sollte in der Rediskontierung mittelfristiger Exportpapiere bestehen. Dabei sollten jedoch nur jene Papiere mit der Fälligkeit nach fünf Jahren rediskontfähig sein. Die zum Rediskont vorgelegten Papiere müssten die Deckung der jeweiligen Kreditversicherung besitzen.
   Als Träger des Rediskontsystems wäre ein rein privates Bankenkonsortium möglich, doch glaubt C. Segré nicht, dass die Voraussetzungen dazu heute schon in genügendem Masse gegeben sind. Aus diesem Grunde würde er die Verwirklichung des Planes eher in der Zusammenarbeit von privaten Banken, Regierungen und internationalen Organisationen sehen.
2. Der zweite mögliche Weg zur Lösung der Schwierigkeiten in den heutigen Methoden der Exportfinanzierung, den C. Segré vorsieht, ist wesentlich radikaler. Er verlangt nicht mehr und nicht weniger als die völlige Abschaffung von Kreditfazilitäten, die sich über fünf Jahre erstrecken. An Stelle dieser längeren Zahlungsfristen sollte die direkte Kreditgewährung an den ausländischen Kunden treten. Die Exportländer sollten sich bindend verpflichten, die Fünf-Jahres-Grenze sowohl in der Kreditgewährung als auch in der Versicherung solcher Kredite nicht zu überschreiten. Voraussetzung für die Durchführung dieser Lösung wäre ebenfalls die Errichtung einer internationalen Finanzinstitution, die Kredite von mehr als fünf Jahren gewähren könnte.

Die Kapitalausstattung der internationalen Finanzinstitution würde sich für beide Lösungsmöglichkeiten ungefähr gleich gestalten. Die Mitgliedländer der Institution würden das Kapital zeichnen, das jedoch nur zum Teil eingezahlt werden müsste. Den so gezeichneten Mitteln würde der Charakter eines Garantiefonds zukommen, mit dessen Rückhalt sowohl Anleihen auf dem Kapitalmarkt untergebracht als auch Geldmarktmittel durch Ausgabe von Schuldverschreibungen mobilisiert werden könnten. Eine Gefahr für die Liquidität eines solchen Institutes würde sich allerdings dadurch ergeben, dass Schuldnerländer zahlungsunfähig werden oder in Zahlungsverzug geraten können. Die Gefahr eines Zahlungsverzugs müsste jedoch bedeutend geringer sein als heute,

89) Segré Claudio, a. a. O., S. 137 ff.

da die Kreditfristen den Erfordernissen der Importländer besser angepasst wären. Für trotzdem eintretende Fälle des Zahlungsverzugs und vor allem der Zahlungsunfähigkeit könnte jedoch bei der ersten Lösungsmöglichkeit der Einsatz der Kreditversicherungen erwartet werden, da die Papiere schon vor der Rediskontierung von den nationalen Institutionen garantiert worden wären. Im Falle der zweiten Lösung nimmt Segré an, dass für die Risiken der Kreditoperation der neuen Institution ein Versicherungspool zu erwarten wäre.

Der dritte Vorschlag zur Lösung der heutigen Probleme der Exportfinanzierung stammt vom Belgier Paul de Bruyne[90]. Wie C. Segré sieht auch P. de Bruyne den ersten Schritt in der Koordination der heutigen nationalen Finanzierungssysteme. Zuvor soll jedoch ein regelmässiger Informationsaustausch geschaffen werden, der sowohl den Betrag, die Laufzeit des Kredites als auch die geographische Verteilung beinhaltet; um die Angaben vollständig zu machen, müssten jedoch auch jene Kredite in die Zählung einbezogen werden, die nicht von den staatlichen Kreditversicherungen garantiert sind. Die so ermittelten Angaben sollten nicht nur den Regierungen und Zentralbanken, wie dies bei der Zählung der Weltbank der Fall ist, sondern allen Kreditinstituten und auch den Exporteuren eröffnet werden. Nach P. de Bruyne scheint es ebenfalls wünschenswert, dass sich die europäischen Länder über einen Kredit- oder Garantieplafond einigten, der periodisch den Verhältnissen angepasst werden könnte. Ein solcher Plafond würde es den kreditgewährenden Ländern erlauben, in bezug auf den mittelfristigen Kredit eine gewisse Konjunkturpolitik zu betreiben. Durch Variierung des Kreditplafonds könnte die Gewährung von Fazilitäten in Boom-Perioden gebremst und in Perioden der Rezession erweitert werden. Ein gemeinsames Vorgehen der Exportländer würde auch eine bessere Kontrolle der einzelnen Schuldnerländer gestatten. Gegenüber schlechten oder zweifelhaften Schuldnerländern könnten die Dauer der gewährten Kredite ganz allgemein gekürzt oder die Zinssätze erhöht werden.

Über die Koordination hinaus sieht P. de Bruyne sowohl die Schaffung einer europäischen Rückversicherungszentrale, deren Bestehen die Vereinheitlichung der Garantiegewährung begünstigen würde, als auch die Gründung einer europäischen Investitionsbank vor, die nach Art der Export-Importbank in den USA dazu befähigt wäre, mittelfristige Kredite aus den europäischen Ländern zu konsolidieren, wenn ein Schuldnerland in momentane Zahlungsschwierigkeiten kommen sollte. Die Gewährung von Konsolidierungskrediten würde jedoch nicht die Hauptaufgabe darstellen. Die Bank sollte vor allem befähigt sein, zur Erleichterung der Finanzierung von Grossprojekten in Entwicklungsländern Darlehen oder Garantien zu leisten. P. de Bruyne glaubt, dass gerade die Gewährung von Garantien die Bildung von innereuropäischen Finanzkonsortien zur Finanzierung von Kapitalgüterbestellungen aus den Ent-

90) de Bruyne Paul, a. a. O., S. 207 ff.

wicklungsländern hervorrufen könnte. Die Privatbanken, die sich dieser Art und unter diesen Bedingungen auf europäischer Ebene gruppieren würden, könnten Exportkredite gewähren, die nicht notwendigerweise an bestimmte Lieferungen gebunden sein müssten. Dadurch könnte auch die Konkurrenz, die sich die Exportländer heute gegenseitig leisten, von den unliebsamen Faktoren der Kreditgewährung befreit werden.

Alle drei dargestellten Vorschläge sind im Prinzip darin gleichförmig, dass sie eine Koordination der nationalen Exportfinanzierungssysteme anstreben und gleichzeitig die Schaffung eines internationalen Finanzierungsinstitutes im Auge haben. Das Bestehen einer Finanzinstitution auf multilateraler Basis würde es auch den finanzschwächeren Exportländern gestatten, von Fall zu Fall längere und der Natur des Exportgutes angemessene Kredite zu gewähren. Dadurch wäre auch der Gefahr der Verzerrung der Handelsströme auf Grund der stärkeren Finanzkraft einzelner Exportländer ein Riegel geschoben. In einer Gegenüberstellung der drei Vorschläge erscheint der erste Vorschlag von C. Segré nicht nur in seiner Form am klarsten, sondern auch in seiner Konzeption wohl am ehesten realisierbar. Die Gewährung von Exportkrediten wäre wie bis anhin vollständig Sache der einzelnen Länder (mit der Einschränkung allerdings, dass eine Kreditgewährung mit mehr als fünfjähriger Dauer der Zustimmung der Mitgliedländer bedarf). Wo dadurch die Gefahr der Liquiditätsverknappung entsteht, könnte die Rediskontierungsmöglichkeit beim internationalen Institut in Anspruch genommen werden. Der zweite Vorschlag dürfte, was die Verwirklichung anbelangt, seine Schwierigkeit in der Forderung haben, dass sich die einzelnen Länder verbindlich verpflichten müssten, keine Exportkreditgewährung über fünf Jahre zuzulassen. Dieser Zwang zur Beanspruchung des internationalen Institutes bei längerfristigen Krediten würde ohne Zweifel auf den Widerstand der nationalen Kreditinstitute stossen. Weiter als die ersten beiden Vorschläge geht der dritte Vorschlag von Paul de Bruyne, dessen internationales Institut eine Weltbank im kleinen darstellt. Wenn es auch fraglich erscheint, ob es auf Grund der von der Investitionsbank zu gewährenden Garantien zur Bildung von internationalen Finanzkonsortien und damit zur Internationalisierung der Finanzierung von Kapitalgüterexporten auf privater Basis kommen würde, so wäre mit der Verwirklichung dieses Vorschlages doch die Möglichkeit gegeben, die gemeinsamen Anstrengungen der europäischen Staaten für die Entwicklungsländer, die mit Europa wirtschaftliche und politische Beziehungen unterhalten, zu zentralisieren.

Gleichgültig, welche Form der Lösung der Exportfinanzierungsprobleme angestrebt wird, stellt sich die Frage nach dem Rahmen, in dem die Zusammenarbeit erfolgen soll. Die „Berner Union" dürfte dafür kaum die taugliche Organisation sein, da es sich nicht nur um Versicherungsfragen, sondern ebensosehr um finanztechnische Probleme handelt. Um der Zusammenarbeit von allem Anfang an auch das notwendige Gewicht zu verleihen, wäre es auch notwendig,

dass zum mindesten die Rahmenlösung auf Regierungsebene festgelegt würde. Ein zwar enger, dafür aber wirkungsvoller Rahmen der Zusammenarbeit zeichnet sich heute in der EWG ab. Tatsächlich haben die EWG-Staaten auch schon konkrete Schritte in dieser Richtung unternommen [91]. Die enge wirtschaftliche Bindung, die die Staaten der EWG anstreben, wäre auch die beste Garantie für eine wirksame Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Exportfinanzierung. Die Lösung im Rahmen der Sechs könnte jedoch nicht endgültig sein. Um ihrem Ziel gerecht werden zu können, müsste sie sich nach kurzer Zeit auf einen grösseren Kreis von Exportstaaten ausdehnen.

Mit der Beseitigung der Mängel, die der heutigen Exportfinanzierung anhaften, könnte die Abwicklung der Kapitalgütertransaktionen wieder auf eine ökonomisch gesunde Basis gebracht werden. Nicht mehr vorteilhaftere Kreditfazilitäten würden über den Kauf entscheiden, sondern die klassischen Kriterien von Preis, Qualität und Lieferfrist. Die Abnehmerländer könnten die Rückzahlung des Kredites entsprechend der wirtschaftlichen Amortisation des Kapitalgutes vornehmen; dadurch wäre auch die Gefahr des Zahlungsverzugs auf ein Minimum reduziert. Innerhalb der Exportstaaten würden die nationalen Sondervorteile verschwinden und damit auch das gegenseitige Misstrauen, „dass ‚die andern' Entwicklungshilfe sagen, aber Exportförderung meinen" [92].

---

91) Ein speziell gebildeter Arbeitskreis bei der EWG-Kommission befasst sich mit den Möglichkeiten der Koordinierung der Politik auf dem Gebiet der Kreditversicherung, der Bürgschaften und der Finanzkredite. Siehe dazu: Schweizerische Handelszeitung, Nr. 16, 19. April 1962.

92) Hankel W. und Lukac A., „Koordinierte Entwicklungsfinanzierung", aus „Der Volkswirt", Beilage zu Heft Nr. 45, 7. November 1959, S. 8.

Curriculum vitae

Am 2. Oktober 1934 wurde ich, Johann Brunner, als Sohn des Gemeindeschreibers Johann Brunner und seiner Ehefrau Martha, geb. Collin, in meinem Bürgerort Kleinlützel geboren. Hier besuchte ich sechs Jahre die Primar- und zwei Jahre die Sekundarschule.

Nach einjährigem Welschlandaufenthalt als Bureaugehilfe trat ich 1950 in das humanistische Gymnasium St. Josef in Altdorf ein. Von hier wechselte ich im Herbst 1953 an das Kollegium Maria-Hilf in Schwyz, wo ich 1956 das Maturitätszeugnis Typus A erwarb.

Im Herbst 1956 immatrikulierte ich mich an der Universität Basel und hörte zuerst ein Semester lang Vorlesungen in Deutsch, Geschichte und Latein bei folgenden Dozenten: Prof. Dr. Edgar Bonjour, Prof. Dr. Harald Fuchs, Prof. Dr. Werner Kaegi, Prof. Dr. Walter Muschg, Prof. Dr. Heinrich Wagner und Dr. Louis Wiesmann.

Vom Sommersemester 1957 an studierte ich Nationalökonomie und besuchte die Vorlesungen und Seminarien folgender Dozenten: Prof. Dr. Otto Angehrn, Prof. Dr. Erwin von Beckerath, Prof. Dr. Gottfried Bombach, Prof. Dr. Hans Guth, Prof. Dr. Max Imboden, Prof. Dr. Hans Möller, Prof. Dr. Edgar Salin, Prof. Dr. Karl Spiro, Prof. Dr. Max Weber und Prof. Dr. Harry W. Zimmermann.

Die mündliche Doktorprüfung legte ich am 8. März 1963 ab. In der Zeit vom März bis Dezember 1961 absolvierte ich beim Schweizerischen Bankverein, Sitz Basel, ein Praktikum.

Die vorliegende Dissertation entstand unter der Leitung meines verehrten Lehrers Herrn Prof. Dr. Gottlieb Bombach. Zur Zeit der Drucklegung bin ich im Verkaufssekretariat der Firma J. R. Geigy A. G., Basel, tätig.

Gedruckt in Westdeutschland